Вглядитесь в хищные лица кандидатов, бросивших вызов Александру Григорьевичу. Стр. 6

БелГазета

23 января 2006г., понедельник | 3 (522)

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК. ИЗДАЕТСЯ С АВГУСТА 1995г. ИЗДАТЕЛЬ - ООО «БелГазета». По сентябрь 2005г. еженедельник выходил под названием «Белорусская газета». Переименован во исполнение указа президента РБ N 247 от 31.05.2005г.

Подписные индексы: для граждан - 63226, для организаций - 632262

ISSN 1684-4742

9 771684 474005 00522

«ЛУКОЙЛ» УЖЕ НЕ ТОРГУЕТ

«нашими девчатами»

Состоявшиеся на минувшей неделе переговоры Александра Лукашенко с президентом ОАО «Лукойл» Вагитом Алекперовым можно считать вполне удачными. Планы расширения сотрудничества с этой нефтяной компанией вновь оказались весьма кстати, после того как белорусский президент признал перед ней свою вину.

Сергей ЖБАНОВ

А вина эта безмерна. Одно дело назвать **Бориса Березовского** жуликом, а потом встречаться с ним и, как ни в чем не бывало, упрашивать гостя, чтобы *«помог нам с нефтью»*. **Вагит Алекперов** - это не опальная политическая фигура, этот олигарх у Кремля в фаворе. Но и он в апреле 2005г. успел получить от Александра Лукашенко по полной программе, когда в ежегодном послании к парламенту белорусский президент обвинил компанию «Лукойл» в распродаже пока не распроданного национального достояния - белорусских женщин.

Тогда Лукашенко заявил о «Лукойле» буквально следующее: *«Приехали сюда нефть перерабатывать, а торговали нашими девчатами за границей. Притом партиями или, сотнями. А сегодня сидят, показания дают. Вот в чем проблема»*. Но теперь глава Беларуси передумал: *«Это одна из порядочных компаний в мире, которая честно и прозрачно работает на мировом рынке, и в этом главное, потому что мы всегда пытаемся уберечь экономику, предприятия, трудовые коллективы от непорядочных партнеров»*. А нравственный климат в трудовых коллективах - это не пустяк.

Окончание на стр. 11

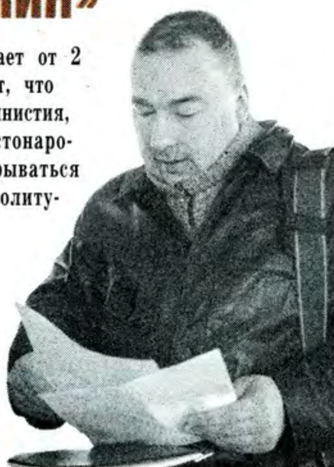

Вагит Алекперов с видимым интересом рассматривает предложения белорусского президента о сотрудничестве

kommersant.com

«В МОИХ ДЕЙСТВИЯХ ЕСТЬ СОСТАВ ПРЕСТУПЛЕНИЯ»

- Я частично признал свою вину. Моя статья предусматривает от 2 до 5 лет заключения. Если суд будет снисходителен и учтет, что преступление совершено в 2001г., могут быть применены амнистия, наказание с отсрочкой приговора или, как говорят в простонародье, «химия». Надеюсь на мягкое наказание, поэтому скрываться от следствия и суда не хочу. Мне и брату предлагали политубежище в Швеции, но мы отказались.

Мой брат не является социально опасной личностью... Держать его в СИЗО смысла нет. Суд не прислушался к просьбе брата отложить заседание, и это можно понять: приговор должен быть вынесен до регистрации подписей, чтобы исключить Сергея из списка возможных кандидатов в президенты...



Стр. 3

В МОРОЗ СТАЛЬНЫЕ ШЛЕМЫ ПРЕВРАЩАЛИСЬ В ХОЛОДИЛЬНИКИ

...Многие солдаты не успели получить зимнее обмундирование и вынуждены были сами добывать одежду или изготавливать ее из подручных средств. Никакой критики не выдерживали германские головные уборы. В мороз стальные шлемы превращались в холодильники, и тогда солдатам приходилось пускать в ход разные обмотки, шарфы и русские портянки. Отчаянная нужда в меховых рукавицах заставляла немцев убивать бродячих собак. Находились такие умельцы, которые шили себе поддевки не только из собачьего меха, но и из грубо выделанных лошадиных шкур.



Стр. 5

«БелГазета» ЗА ДВЕ МИНУТЫ



ТЕМА НЕДЕЛИ: Любить по-белорусски

Один из неписаных законов белорусско-российских отношений - резкое повышение частоты и температуры братских объятий накануне выборов и референдумов. Белорусская любвеобильность уже смогла объять верхние эшелоны российской власти. Пришел черед остальных: бизнеса, масс-медиа, межгосударственных структур. **Стр. 12**



Николай Корбут стр. 13

Вывод о том, что мы снова не одиноки во враждебной вселенной, что у нас опять появился верный брат - Россия, можно было сделать еще в декабре 2005г., когда «Газпром» согласился поставлять газ по старым ценам. Окончательно возрадоваться очередному (какому по счету?) воссоединению двух исторически близких народов не позволят тот факт, что в последние годы подобные интеграционные успехи имели свойство рассыпаться через несколько дней после их достижения. **Стр. 12**

МНЕНИЯ

Ученица 11-го класса одной из минских школ Катя Доманькова уверенно выиграла 25-й по счету конкурс «Супермодель мира» американского агентства *Ford Models*. Ее личный успех - еще один наглядный пример того, как бывает полезно, когда к серьезным международным делам не подключается отечественное чиновничество. **Стр. 7**

В дни, когда московские морозы вполне сравнялись с анадырскими, пресс-служба губернатора Чукотки сообщила о награждении Романа Аркадьевича Абрамовича орденом Почета. Награждение Абрамовича явилось хорошей иллюстрацией тезиса о равноудаленности олигархов, под знаком которого прошел первый срок правления Владимира Путина. Ко второму сроку стало окончательно ясно: олигархи разноудалены. **Стр. 7**

ЭКОНОМИКА

Белорусский бизнес проявляет безудержный оптимизм. На вопрос об изменении финансового положения предприятия в конце 2005г. 52,8% респондентов ответили *«улучшалось»*. Для сравнения: в 2004г. таких ответов было 45%, в 2003г. - 35,8%. Об ухудшении в минувшем году заявили лишь 10% опрошенных, а 35,8% ответили, что все осталось без изменений. **Стр. 14**



стр. 20

С первых дней нового года Минфин, стремясь существенно упростить налоговую систему, резко взялся за увеличение акцизов. Если бы Минфин выполнял все свои обещания по снижению уровня налоговой нагрузки, Беларусь уже давно стала бы налоговым раем, куда со всех концов света без удержу рвались бы иностранные бизнесмены. Но этого пока не наблюдается. **Стр. 13**

РАДОСТИ ЖИЗНИ

«Не пойму нашего человека. ***Почему наши люди считают, что, заплатив деньги за определенный набор услуг, в бане они могут все - украсть тапочки, пульты дистанционного управления, музыкальный центр, разбить посуду и тебя же обвинить, если ты попытаешься предъявить претензии.*** *Раздевшись, наши люди чувствуют себя невероятно крутыми!»* **Стр. 28**



Виктор Аслюк стр. 29

«Беларусь может только благодаря документальным фильмам существовать как страна, где выпускается кино. Ведь нельзя же считать кинодержавой государство, в котором выпускается два, максимум пять игровых фильмов в год. *Но благодаря тому, что можно запустить 30-40 короткометражных (и документальных, и игровых) лент, из которых четыре-пять будут показываться на международных площадках, мы говорим о том, что у нас есть кинематограф»* **Стр. 29**

Сорвалось...



К выборам президента надо относиться крайне серьезно - как к мочеиспусканию.

Шутки в сторону: этого вопроса коснулся депутат Госдумы РФ, директор Института стран СНГ **Константин ЗАТУЛИН**. Объясняя причины *«любви большей части российских политологов и аналитиков»* к белорусскому президенту, в беседе с журналистом сайта *belaruspartisan.org* он сказал: *«Что толку «писать против ветра», если очевидно, что на выборах, которые предстоят в Беларуси (...) изберут Лукашенко. Потому что нет другого сравнимого с ним кандидата, пользующегося такой поддержкой населения»*. С гордостью ощутив силу коллективного единомыслия, корреспондент «БелГазеты» одновременно мысленно поежился, представив несчастных, расстегивающих ширинку или деликатно присаживающихся на корточки в укромных, но не приспособленных для мочеиспускания уголках нашей страны. Что ни говори, а в суровые зимние дни важную часть тела и отморозить недолго. Насколько опасно *«писать против ветра»*, когда ртутный столбик опускается до 30 градусов ниже нуля, рассказал уролог-андролог **Валерий КОНДРАТЕНКО**.

- Процесс мочеиспускания против ветра может вызвать в организме воспалительные процессы. Поэтому в народе даже ходит поговорка: не писай против ветра. Это значит - не иди против начальства и вообще всего противоестественного, т.к. все это против тебя же и обернется. Отвечать придется и перед каждым прохожим, который может поинтересоваться, почему ты прямо на улице нужду справляешь, и перед собственным организмом. Не только одежду, но и здоровье испортить можно. Известные заболевания - острый цистит, пиелонефрит, острый гломерулонефрит. Заболевание может быть как вялотекущим, так и бурным, молниеносным, гнойным. Чтобы спасти человека от смерти порой приходится гнойную почку удалять. Первые признаки заболевания - дизурия (болезненное мочеиспускание) и гематурия (кровь в моче). Люди должны знать, что последствиями малокультурного поведения на улице могут стать озноб, высокая температура, общее тяжелое состояние. Причина неприятностей - банальное несоблюдение гигиены одежды, правил поведения в обществе, порой вызванных неумеренным употреблением алкогольных напитков. К сожалению, болезни, как и их причины, касаются не только мужчин. Среди пациентов урологов немало женщин, и не надо думать, что наши прекрасные спутницы жизни не позволяют себе мочеиспускание на морозе. Когда мы начинаем разбираться в причинах заболеваний, понимаем, что туалетов раз-два и обчелся. И до них еще добежать надо. А если туалета поблизости нет, куда человеку податься? Разве что в подъезд или подворотню...

Цифра недели

7,9%

Без преувеличения можно сказать, что концерн «Белнефтехим» кормит и поддерживает всю белорусскую экономику, снабжая ее свободно конвертируемой валютой. Тем обиднее было узнать, что концерн обеспечил прирост производства только на 7,9% вместо 10%, предусмотренных прогнозом на 2005г.

●в судах

СКРЕБЕЦ ПО-БЫСТРОМУ

«Закончить суд и зачитать приговор»

Участник президентской гонки Сергей Скребец, слушания по делу которого начались в Верховном суде на прошлой неделе, заявил, что его уголовное преследование носит исключительно политический подтекст. Кроме того, сказал он, *«в СИЗО у меня неравные условия с претендентами на участие в президентских выборах»*. Экс-депутат ПП НС заявил отводы всем участникам процесса, включая собственного адвоката и секретаря суда, однако председательствующий по делу согласился лишь на вызов бригады «скорой помощи».

Елена АНКУДО



Дмитрий Брушко

Сергей Скребец незадолго до ареста

Экс-депутат **Сергей Скребец** пребывает в СИЗО с мая минувшего года. Одновременно с ним на скамье подсудимых находится его младший брат, безработный поэт **Александр Скребец.** Оба обвиняются в выманивании кредитных средств «Беларусбанка» на $498.220, полученных на якобы подконтрольные им в прошлом предприятия - ЗАО «ТД «Бел-Бабаевское» и ОАО «Белтрейдэкспо». Срок погашения кредитов истек еще 5 лет назад.

По мнению следствия Прокуратуры РБ, Скребец-старший причастен к *«незаконному участию в предпринимательской деятельности»*, поскольку контролировал коммерческие структуры, находясь на госслужбе, и *«приготовлению к даче взятки»* должностным лицам суда и прокуратуры за вынесение *«максимально мягкого»* приговора 21-летнему жителю Столинского района.

Семейная проблема

Сообщение о задержании Сергея Скребца весной минувшего года позволило наблюдателям заговорить о явно предвзятом отношении правоохранительных органов к бывшему лидеру оппозиционного депутатского блока «Республика». Фигуранта уголовного дела о выманивании кредита внезапно обвинили в попытке надавить на прокурора и судью, которые участвовали в процессе по делу жителя деревни Ольшаны Столинского района **Г.** По сведениям милиции, Г. входил в банду, на счету которой - разбойные нападения, кражи и даже убийство. Наблюдатели за делом Скребца тут же отметили, что у политика не может быть ничего общего с бандитами.

Общее нашлось: на суде выяснилось, что Г. находился в родственной связи с семьей Скребцов. Якобы отец провинциального бандита был готов заплатить $30 тыс., лишь бы суд оправдал его сына или существенно снизил наказание.

В суде Скребец-младший подробно рассказал, что знакомый брата, бывший сотрудник прокуратуры **Ф.**, *«с которым они часто ездили на рыбалку»*, проявил внимание к семейной проблеме и вызвался познакомить экс-депутата с гособвинителем по делу.

Окончание на стр. 9

●доска почета

МИЛИЦИЯ? МИЛИНКЕВИЧ!!!

В Дятлово проявили бдительность

Среди потоков информации о том, как инициативные группы претендентов в президенты ведут сбор подписей и с какими именно нарушениями, притеснениями и проблемами при этом сталкиваются, выделяется совершенно невероятный случай, произошедший 17 января в Дятлово. Если приказы "не пущать" в общежития, проверки документов и превентивные задержания были и в 2001г., то ничего подобного случившемуся 17 января в Дятлово в истории белорусской государственности еще не происходило.

Виктор МАРТИНОВИЧ

Об этом случае подробно рассказало 18 января Радио «Свобода». На первый взгляд, все выглядит, как обычная для Беларуси история с внезапным появлением милиционеров и проверкой документов у сборщиков подписей. Разве что милиционеры были не абы какие, а с автоматами.

Членов инициативной группы **Александра Милинкевича** задержали на выходе из подъезда одного из многоквартирных домов. Сотрудники милиции потребовали документы, после чего связались с райотделом и около 15 минут ожидали ответа, что делать с «подозреваемыми». При этом, по словам людей Милинкевича, разговаривали с ними корректно, интересовались, кто такой Милинкевич и т.д. Получив разрешение начальства, их отпустили.

Но самое главное в этой истории - не содержание бесед с милиционерами, а причина появления стражей закона. Оказывается, милицию вызвал *«кто-то из жителей дома»*. Позвонив в участок, он пожаловался, что по квартирам ходят *«неизвестные»*, сообщает «Свобода». И здесь РБ со всем ее *«гражданским обществом»*, со всей ее *«демократией и законностью»*, как говорится, окончательно приплыла. Потому что когда добропорядочные граждане звонят в милицию и сообщают о людях, *просто собирающих подписи* за претендента в президенты, это диагноз не только тем, кто звонил, а всему обществу. Проявление того, что в обществе царит настроение, заставляющее часть его членов воспринимать рутинную политическую работу на альтернативного кандидата как *подозрительную*. Причем не как какую-то мелкую провинность вроде безбилетного проезда в транспорте, а как событие, достойное вызова милиции. Хорошо хоть звонят пока в органы МВД, а не КГБ.

Можно много говорить об атмосфере страха, царящей среди белорусов, но подобные поступки диктуются не страхом. Чтобы, отправив восвояси сборщика подписей оппонента Лукашенко, человек снял трубку и позвонил «куда надо», он должен быть полон не страха, а любви к главе государства. Какой же тут может быть страх, никто ведь не проконтролирует: позвонил или не позвонил. И никто пока не вводил ответственности за несвоевременное информирование органов правопорядка о посещениях сборщиков подписей. В голове подобного человека должна гнездиться простая истина: все выступающие против Лукашенко подлежат проверке.

Неизвестно, сколько времени такой человек должен провести у экрана телевизора, но появление подобных фактов может быть воспринято как безусловный успех белорусских пропагандистов. Страшно только подумать о том, какие факты будут фиксироваться при сборе подписей на выборах 2011г. Если в 2011г. у нас еще будут выборы.

●кто бы сомневался

ЦИК УПОЛНОМОЧЕН ПРЕДУПРЕДИТЬ

Все врут календари

Информация о том, что 18 января состоится заседание ЦИКа, на котором будут рассмотрены факты преждевременной агитации кандидатами в президенты, произвела 16 января эффект разорвавшейся бомбы. По городу стал курсировать слух о том, что Милинкевича и Позняка, представителей инициативных групп которых пригласили на заседание, вообще снимут с дистанции. Опасения еще больше усилились после публикации в газете «Время новостей» интервью Лидии Ермошиной, в котором та озвучила предполагаемое число кандидатов в президенты на мартовских выборах.

Родион РАСКОЛЬНИКОВ

К настоящему времени о преодолении 100-тысячного рубежа уже заявили **Александр Лукашенко**, **Александр Милинкевич** (по данным на 19 января, 200 тыс. подписей), **Сергей Гайдукевич**, **Александр Козулин** и **Зенон Позняк**. Близко к 100 тыс. подошел и **Валерий Фролов**, так что претендентов, сдавших нужное количество автографов избирателей, вряд ли будет меньше шести человек.

В то же время в интервью «Времени новостей» **Лидия Ермошина** заявила: *«Сегодня данные о количестве подписей базируются на сведениях инициативных групп. Насколько они соответствуют действительности, неизвестно. Надеюсь, после проверки подписей будет зарегистрировано не менее трех кандидатов, но возможно, их будет и четыре»*. На фоне шестерых потенциальных претендентов прогноз, в котором четыре кандидата - максимальное число, прозвучал довольно зловеще. Кого и за что будут удалять, чтобы оставить предполагаемые три-четыре кандидатуры?

Однако «единого» не сняли с дистанции. Ему, как и Зенону Позняку, объявлено официальное предупреждение ЦИКа. Повод - преждевременная агитация и распространение печатной продукции. На заседании было заявлено, что в Пинске, Могилеве, Вилейке инициативная группа Милинкевича раздавала листовки и календари с изображением претендента. Кроме того, якобы зафиксированы факты передачи удостоверений членов инициативной группы Милинкевича лицам, не являющимся ее членами.

Руководитель инициативной группы «единого» **Александр Бухвостов** на это возразил, что все эти нарушения *«были совершены не членами инициативной группы Милинкевича»*, что инициативной группе *«неизвестно»* о происхождении печатной продукции с изображением их лидера. Сначала отвергал претензии ЦИКа и сам Милинкевич. В интервью Радио «Свабода» он заявил: *«Наши люди не раздают никаких агитационных материалов... только дают людям почитать и не оставляют их на руках на память, т.к. это действительно не разрешено»*. В ЦИКе Бухвостов объяснил появление печатной продукции тем, что *«есть люди, которые хотят спровоцировать, подставить группу»*.

Среди белорусских политтехнологов изготовление календариков с изображением конкурента и массовая их раздача в запрещенный для агитации период с целью ликвидации оппонента действительно считается весьма изящным приемом. Говорят, к нему активно прибегали некоторые команды на парламентских выборах 2000г. Однако в данном случае претензии ЦИКа явно обоснованы. 19 января сам Милинкевич говорил уже не о том, что продукцию не раздавали, а о том, что в продукции не было агитации: *«На тех самых календариках нигде не написано «Голосуйте за Милинкевича», на них нет упоминания о выборах вообще. Просто есть информация, что есть такой лидер объединенных демократических сил»*.

Лейтмотив комментариев Милинкевича и Позняка к полученным предупреждениям: власть хочет снизить их активность в работе с избирателями. И в этой трактовке действительно есть логика. Появление фамилии Милинкевича в бюллетене для голосования напрямую зависит от того, насколько популярен он будет в начале марта. Выбор прост: либо он неизвестен, но есть в бюллетене, либо он более или менее узнаваем, но там его просто нет.

Появляющиеся в последнее время опросы общественного мнения позволяют предположить, что, сохрани Милинкевич прежний темп своих встреч, его узнаваемость станет весьма приличной. А потому не исключено, что полученное им предупреждение - не последняя мера из арсенала белорусских политтехнологов, в котором полно других способов устранения оппонентов.

•визави

КОГДА ГРАДУС В МИНУС

Школа выживания в крещенские морозы

Сначала замерзают ноздри, из-за чего начинает сильно чесаться нос, спустя несколько минут на ресницах появляется иней, а лицо начинает болеть, словно только что вас отхлестали по щекам... Байки полярников, кажется, ничто по сравнению с животрепещущими историями, которые рассказывают друг другу белорусы. У каждого есть что сказать: вот уже несколько дней ночные температуры в Беларуси падают ниже 30 градусов по Цельсию, занятия в школах отменены, в столице прямо на перекрестках попадаются брошенные хозяевами автомобили. Неподготовленные к морозам автомобилисты по утрам ездят на общественном транспорте, а по вечерам «согреваются» горячительными напитками и, замерзая на остановках, слагают новые байки. Как поддерживать свое тело и дух в достойной форме при минусовой температуре, корреспондентам «БелГазеты» рассказали профессиональный медик, хирург со стажем, заведующий ожоговым отделением 2-й клинической больницы Михаил ГАЛИНОВСКИЙ и дизайнер, педагог, знаток истории изобретений Владимир ГОЛУБЕВ.

Михаил ГАЛИНОВСКИЙ: «К нам обратилось с обморожениями почти столько же, сколько было госпитализировано за весь 2005г.»


Дмитрий Брушко

Михаил Галиновский: «Будучи сильно «под градусом», он прошел 5 километров по морозцу. И только потом прохожий на остановке заметил: «А почему у тебя уши такие белые?» Тот испугался, стал растирать, хорошенько мять свои замерзшие уши и поломал хрящи»

- Каковы основные правила поведения в сильные морозы?

- Они элементарны: во-первых, рациональная одежда. Она должна быть теплой, ни в коем случае не тесной. Не стоит надевать на себя все, что только вмещает гардероб: между слоями одежды (например, рубашкой, шерстяным свитером, курткой или пальто) должна быть воздушная прослойка, сохраняющая тепло. Тесная обувь, отсутствие стельки, сырые грязные носки часто служат основной предпосылкой появления потертостей и обморожения, поэтому ноги нужно содержать в чистоте. Обувь, стельки и носки должны быть сухими. Во-вторых, движение: не стойте на остановках в ожидании транспорта.

- Каково мнение специалистов об излюбленном народном способе спасения от мороза путем *«принятия на грудь для сугреву»*? Считается, что после стопки водки становится теплее.

- Вот именно - считается. На самом деле это ложный эффект тепла, т.к. температура выпившего человека намного ниже той, что ему кажется. После принятия спиртных напитков сосуды расширяются, распивающих кидает в жар, они выходят на улицу, будучи уверенными, что надолго согрелись. Но под действием алкоголя понижается чувствительность, сосуды расширены, тепло уходит из организма гораздо быстрее, чем обычно. А наш любитель *«погреться изнутри»*, будучи нетрезвым, этого не чувствует. Как не чувствует и появления первых признаков обморожения: покалывания, жжения и боли.

Большинство пациентов, примерно 90%, попадают к нам в ожоговое отделение в нетрезвом состоянии. Вот буквально вчера к нам привезли человека с серьезными травмами ушей: будучи сильно «под градусом», он прошел 5 километров по морозцу. Сколько времени он пробыл на улице? Наверное, часа полтора. И только потом прохожий на остановке заметил: *«А почему у тебя уши такие белые?»* Тот испугался, стал растирать, хорошенько мять свои замерзшие уши и поломал хрящи.

- Поломал?

- Именно. Когда человек длительное время находится на холоде, в клетках и тканях нарушается кровообращение, они становятся хрупкими. И любая попытка согреть отмороженные конечности механически, например растиранием, может привести к очень неприятным последствиям.

- Как же следовало поступить вашему пациенту?

- Расстегнуть пальто и пиджак и подержать ладони в подмышечных впадинах (там постоянно поддерживается температура 37 градусов), пока они не согреются. А потом приложить теплые и сухие ладони к замерзшим ушам (но ни в коем случае не тереть, чтобы не травмировать их и не занести инфекцию). И так несколько раз. Если бы по пути ему попалось теплое помещение: магазин, кафе или просто административное здание, он мог бы зайти и погреться.

- Какие еще народные средства (кроме горячительных напитков) любят применять белорусы, спасаясь от мороза и обморожений?

- Многие наши соотечественники по неграмотности пытаются в домашних условиях «размораживать» руки или ноги с помощью растирания, горячей воды и прочих «народных» средств. Но в этом случае согреваются лишь поверхностные ткани, и из-за того, что кровообращение внутри еще не восстановлено, происходит омертвение тканей.

- Насколько серьезны последствия таких действий?

- Если медикам не удастся привести в нормальное состояние конечности и полностью восстановить кровообращение, такое самолечение может быть чревато ампутацией.

Все процессы обратимы, только нужно действовать по принципу *«Не навреди!»* Все знают, что одежда не согревает. Это не электрическая грелка: включил в розетку, и пошло тепло. Одежда сохраняет, поддерживает температуру тела. Даже мороженое, если завернуть его в одеяло, будет таять медленнее. Значит, мы можем использовать это свойство одежды поддерживать определенную температуру. Наложим теплоизоляционную повязку, например махровое полотенце, или обернем пораженное место ватой и забинтуем, чтобы до того как потерпевшего доставят в больницу, процесс согревания шел за счет внутреннего, а не внешнего тепла. А в больнице врачи с помощью спецрастворов восстановят кровообращение, и ваши руки и ноги останутся целы.

- Какие пациенты оказываются частыми гостями ожогового отделения: «подснежники», подобранные на улице, или люди, побывавшие дома и попытавшиеся самостоятельно привести себя в форму?

- Этого никто не подсчитывал. Сегодня (20 января. - **Т.К.**) с 8 утра к нам обратились уже четыре человека. Двоих мы отправили домой, двоих госпитализировали. Они были сильно пьяны (один до сих пор в невменяемом состоянии) и, прежде чем приехать к нам в больницу, побывали дома.

Вообще же с 8 утра 19 января до 8 утра 20 января к нам обратилось с обморожениями 32 человека (примерно столько же - 36 пациентов с обморожениями - было госпитализировано за весь прошедший год), из них госпитализировано 11, причем из этих одинналцати 8 - в нетрезвом состоянии.

Справка «БелГазеты». Михаил Галиновский родился в 1949г. в Минске. В 1973г. окончил Минский мединститут. До 1978г. работал хирургом в районной больнице в Белыничах Могилевской области. В 1978-83гг. - хирург в больнице скорой помощи. С 1983г. - хирург ожогового отделения, а с 2000г. - заведующий этим отделением.

Беседовала Татьяна **КАРЮХИНА**

Владимир ГОЛУБЕВ: «Не купаться в проруби, не растираться снегом и отключить холодильник»


Из архива Белорусского союза дизайнеров

Владимир Голубев: «Мороз - источник коммуникативности: поставив машины в гараж, люди охотней общаются за рюмкой чаю. Мороз удваивает количество усваиваемой студентами информации, резко снижает уровень уличной преступности, формирует у сотрудников МВД зачатки христианского отношения к бомжам»

- Есть ли сугубо белорусские, национальные ноу-хау в области борьбы с низкими температурами?

- Сколько угодно. За примерами далеко ходить не надо - тот же сбор

подписей в поддержку претендентов в кандидаты в президенты. Люди активно не дают себе замерзнуть: бродят по заснеженным улицам или нервно топчутся у плакатов и штендеров, дергают прохожих за рукава, щедро делясь с ними своим душевным теплом, извергают потоки слов, как правило, искажающих программу кандидата, за которого собираются подписи. Этот способ обогрева родился у нас на глазах как живое творчество масс!

- Исторически пик низких температур у восточных славян всегда почему-то приходится как раз на время изгнания захватчиков...

- Да, и это тоже таит немало поводов для оптимизма, делая период крещенских морозов объектом особой любви и патриотической гордости у русских, украинцев и белорусов. Действительно, какая-то закономерность присутствует: то, что нам в кайф, жителю Евросоюза не приснится и в кошмарных снах. Когда шагаешь по снегу и понимаешь, что в этом же самом снегу по уши увязли Наполеон или Гитлер, охватывает ни с чем не сравнимое чувство: они вляпались по самые гусеницы, а мы - ничего, живем, покряхтываем, наливаем да подмигиваем. Смешно потом читать мемуары полководцев-захватчиков XIX и XX вв.: то у них «генерал Грязь» виноват, то «генерал Зима». Да у нас таких генералов на несколько дивизий хватит! Потому что к проблемам, создаваемым природой, мы мудро добавляем рукотворные, сотворенные нами самими.

- Как вы лично минимизируете пагубное влияние низких температур на здоровье?

- Сначала нужно разобраться, пагубное ли оно. Очень сильный мороз может иметь и профилактическое значение, т.е. быть губительным для некоторых групп бактерий или вирусов. На сэкономленные на лечении деньги для закрепления терапевтического эффекта можно купить... Нет, не лекарства: их все равно по рецептам отпускают, а очередь в поликлинике даже здорового сделает недужным. Ну... Хотя бы горячительные напитки - от глинтвейна и выше, если еще осталась потребность согреться. Другое дело, что согреваться можно и более современным способом: напялил китайский пуховик, встал на евролыжи и рванул в Силичи - кататься с родных белорусских горок. Это более соответствует современному представлению о Беларуси и ее жителях, чем фляжки со спиртным, которые в период холодов многие еще по привычке носят в нагрудных карманах.

- Фляжки каких форм и объемов вы порекомендовали бы как дизайнер - с точки зрения эргономики?

- Лучшая фляжка - магазин напротив: во-первых, никогда не кончается, во-вторых, содержимое этой фляжки напрямую зависит только от кошелька и времени. Не хочу быть превратно понятым читателем: боже упаси проповедовать безоглядное увлечение спиртным, которого мы все нахлебались со слезами пополам во времена хаоса и безвластия. Нет, просто в магазине напротив всегда теплее, чем на улице. К тому же, оставляя там деньги, мы вносим посильную лепту в экономическое процветание страны, не взирая на встречающиеся кое-где антисанитарные условия и отсутствие отдельных товарных групп. Как я слышал по телевизору, белорусы, будучи нацией, ставшей на европейский путь развития, приобрели привычку тратить, а не копить. Более простых и эффективных способов трат у большинства населения нет.

- Какую одежду вы носите, когда столбик термометра опускается ниже -20 градусов? Есть ли у вас рекомендации, основанные на личном опыте?

- Конечно. Страна чересчур налегает на шерстяные кальсоны и рейтузы. Между тем, защищая репродуктивные органы, нельзя забывать и об интеллекте. В качестве головного убора при морозах нет ничего лучше, чем шерстяной подшлемник-«труба» к немецкой каске образца 1935г. Он защищает нос и уши, легко и органично сочетается с шапкой или капюшоном. Подшлемник-«труба», кстати, очень хорошо соответствует нашим представлениям о мире как о Большой Трубе, в которую летит все более или менее ценное. Немцы не от хорошей жизни заимствовали этот аксессуар у скандинавов. Им наука согреваться зимой 1941г. далась дорогой ценой: пришлось учиться у белорусов плетению из соломы, о чем свидетельствуют трофейные чуни в музее Великой Отечественной войны.

- Хороший повод поговорить о морозоустойчивой обуви.

- Начинать разговор нужно со стелек. Не выбрасывайте шерсть линяющих собак - лучше собирайте ее в целлофановые пакеты. У меня стельки из такой шерсти - теплы и удобны. Зримое воплощение экологических тенденций в материаловедении, а также концепции энергетической безопасности. Собака - воистину друг человека, каждым клоком своей шерсти помогающий рационализовать потребление тепла.

- Будучи исследователем технических изобретений, как вы оцениваете влияние мороза на творческий потенциал человечества?

- Исключительно позитивно. Карбюраторы с подогревом, автомобильные печки и прочее - плод столкновения техники и экстремальных погодных условий. В принципе, все эти бытовые чудеса тоже из зимы 1941г., когда советские военнопленные учили ошалевших гитлеровских оккупантов на диком морозе заводить двигатели самолетов и танков, согревая капоты и фюзеляжи кострами. Новые сорта технических масел, новые фасоны тулупов - все от холода. Для защиты от него НАСА разработала ткань, пропускающую тепло в одну сторону, а английские ученые - униформу с электроподогревом, в которой при температуре (смешно сказать!) -11 градусов британцы штурмовали Фолкленды во время конфликта с Аргентиной.

- Что бы вы порекомендовали предпринять при переохлаждении?

- Не купаться в проруби и не растираться снегом. Отключить холодильник, чтобы сэкономить электроэнергию. Закрыть окна. Очень эффективны психологические тренинги: просмотр кинофильмов «Время не ждет», «Сталинград», «Красная палатка». А как может согреть белоруса одна мысль о том, что есть люди, которым еще холоднее: эвенки, эскимосы, якуты, полярники в Антарктиде, россияне, которые замерзают, но поставляют нам газ! Наша национальная философия базируется на стремлении соизмерять свои возможности со своими потребностями. Возможностей мало, потому главное - притерпеться. Эта не имеющая аналогов философия далась нам нелегким опытом процветания в течение последнего десятилетия.

- Вы склонны рассматривать проблему крещенских морозов и в философском плане?

- Безусловно. Посмотрите, сколько позитива: в городе становится легче дышать - людей меньше, машин тоже. В библиотеках больше книг берут на дом. Интернет зашкаливает от количества тянущихся к знаниям. Мороз - источник коммуникативности: поставив машины в гараж, люди охотней общаются за рюмкой чаю. Мороз удваивает количество усваиваемой студентами информации, резко снижает уровень уличной преступности, формирует у сотрудников МВД зачатки христианского отношения к бомжам. О том, что суровый климат подхлестывает развитие изобретательских способностей, писали еще древние греки. Но они не знали одной, сугубо белорусской, радости жизни - получасовой медитации при -23°С на фоне уныло-белого пейзажа спального микрорайона столицы. Лучший способ поднятия настроения!

Справка «БелГазеты». Владимир Голубев родился в 1963г. в Минске. Окончил Минское художественное училище, в 1990г. - Белорусский театрально-художественный институт (ныне - Белгосакадемия искусств). Профессиональный дизайнер, с 1998г. входит в руководящие органы Белорусского союза дизайнеров. Один из авторов-составителей альманаха «PROдизайн», автор публикаций по теории и истории промышленного дизайна, техники, изобретений. Преподает в Белгосуниверситете культуры, БГУ, Институте современных знаний. Женат. Имеет сына.

Беседовал Кирилл НЕЖДАНСКИЙ

●**уже было**

ОСОБЕННОСТИ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКОГО МОРОЗА

Сезон 1941-42гг.

Генерал-полковник Гейнц Гудериан. «Опыт войны с Россией».

...Картина совершенно изменилась, когда термометр стал показывать 30°, а в середине декабря 40° ниже нуля. Лошади и моторы одинаково отказались служить. Появившиеся вместо них крестьянские подводы при их небольшой емкости и большой потребности в возчиках отнюдь не разрешали проблему снабжения...

Недостаточное количество помещений заставило войска часто располагаться бивакомм. Люди все реже и реже получали горячую пищу. Вследствие перебоев в снабжении войска перестали получать такие облегчающие им жизнь вещи, как табак и шоколад. Но самым худшим было отсутствие зимнего обмундирования, которое было предусмотрено лишь для каждого пятого солдата в армии. Но даже и эта незначительная часть зимней одежды не попала в армию до самого наступления холодов. ...Армия начала терять людей из-за обморожений, и этих потерь было гораздо больше, чем потерь от огня противника.

Эйке фон Миддельдорф. «Русская кампания».

...Морозы обычно начинаются с середины ноября, когда они уже достигают 15°. В декабре-феврале температура часто падает до -40°.

Малая заселенность Восточной Европы, недостаточно развитая сеть шоссейных и железных дорог, а также множество болот и большая протяженность территории еще больше усиливают отрицательное влияние зимы.

В зимних условиях критический момент наступательной операции наступает намного раньше, чем летом... Оценивать местность зимой по карте будет ошибкой. Необходимо провести тщательную рекогносцировку местности, особенно на участках снежных наносов. Воздушная разведка может дать достаточно достоверные сведения о наличии зимних дорог по санным следам. Перед началом наступления необходимо выдавать горячую пищу и напитки, но ни в коем случае не давать алкоголя!

Энтони Бивор. «Сталинград».



...Солдаты все чаще стали прибегать к практике окопной жизни времен Первой мировой войны. Для того чтобы смыть с ладоней засохшую грязь, использовался единственный, всегда доступный источник теплой жидкости... Топливо было большим дефицитом. ...Если уж обнаруживалась какая-нибудь одиноко стоящая хата, то ее в мгновение ока растаскивали по бревнышку.

Многие солдаты не успели получить зимнее обмундирование и вынуждены были сами добывать одежду или изготавливать ее из подручных средств. В особой цене была советская униформа - кители, стеганые штаны, теплые фуфайки. Никакой критики не выдерживали германские головные уборы. В мороз стальные шлемы превращались в холодильники, и тогда солдатам приходилось пускать в ход разные обмотки, шарфы и русские портянки. Отчаянная нужда в меховых рукавицах заставляла немцев убивать бродячих собак. Находились такие умельцы, которые шили себе поддевки не только из собачьего меха, но и из грубо выделанных лошадиных шкур.

●**будьте готовы**

Трагедия на Курганной

В 2005г. в РБ произошло более 9 тыс. пожаров в жилых домах граждан. В большинстве случаев виновниками таких пожаров становятся сами жильцы.

Чаще всего пожары происходят у хозяев, не соблюдающих элементарных правил пожарной безопасности. Игнорируя их выполнение, люди не задумываются о последствиях.

3 января 2006г. в 17 часов 50 минут в Московский райотдел по чрезвычайным ситуациям поступило сообщение о пожаре в частном жилом доме по ул. Курганной. Причиной явилось неосторожное обращение с огнем хозяина дома при топке котла дровами, которые не помещались в топливник. Дверка котла оставалась открытой, что категорически запрещено правилами пожарной безопасности. Огонь пожара не знает пощады. Не пощадил он и 13-летнего Антона: мальчик и его бабушка погибли. В результате пожара огнем уничтожен дом.

Уважаемые граждане! Всегда помните о правилах пожарной безопасности. Любая неосторожность с огнем приводит к непоправимым последствиям.

Инспектор ИГПН Московского РОЧС Е.А.ПЕЦУХА

Позитив

от Виктора **МАРТИНОВИЧА**



ТОЛЬКО ХОРОШИЕ НОВОСТИ

ГАИ ДАЕТ УРОКИ СОСТРАДАНИЯ

Есть много причин не позавидовать жизни гаишника. Стоишь весь день на холоде, отчего лицо приобретает характерный красный цвет, питаешься нерегулярно и в основном на улице, отчего начинаешь набирать вес, да еще все автолюбители почему-то уверены, что розовая кожа и полнота у тебя - от хорошей жизни. А общество воспринимает твою искреннюю тягу к повышению безопасности движения на вверенном участке дороги как стремление к личной наживе.

С приходом морозов жизнь постового еще больше усложнилась. Теперь они должны помогать застрявшим в пути автолюбителям. Если раньше «сломавшийся» на оживленном участке дороги водитель начинал мельтешить, звонить знакомым механикам и, если не справлялся с поломкой, сам вызывал эвакуатор, чтобы успеть до появления гаишного трактора, то теперь он может расслабиться и сам звонить в ГАИ без всякого страха закончить день на штрафстоянке.

18 января БелаПАН сообщил, что сотрудники автомобильной инспекции *«готовы оказать помощь водителям в случае возникновения в пути неисправностей транспортных средств»*). Причина акции - *«усиливающиеся морозы»*. ГАИ сообщает, что в случае поломки следует обращаться по телефонам дежурной части 259-14-44, 204-42-44 и *GSM* 022: *«Ближайший наряд дорожно-патрульной службы ГАИ окажет помощь водителю»*. И как после этого не возрадоваться холодам?

KRASAVKA.BY

Любой белорусский мужчина твердо уверен, что наши девушки - самые красивые в мире. Он это точно знает, но никак не может доказать. Потому что всем богата Беларусь: олимпийскими достижениями, тракторами, работающими более чем в 100 странах мира, победительницами конкурсов детское «Евровидение», но вот на смотрах красавиц у нас пока прорывов не было.

Когда речь заходит о самых красивых женщинах, какие только страны не называют: Бразилия, Испания, Польша и даже, прости господи, Исландия. Тогда как очевидно, что все эти типы красоты - лишь ступени, ведущие к абсолюту, который олицетворяет белорусская мадонна.

Жительницы Бразилии чересчур экзотичны, испанки слишком смуглы, исландки - наоборот, бледны. Ближе всех к истине подошли, конечно, польки. Но они все-таки чуть-чуть не дотягивают до идеала. Тот факт, что все эти страны побеждали на конкурсах красоты, а белоруски - нет, объясняется не иначе, как козними врагов Беларуси, не желающих признавать, что даже у нас в стране может быть что-то позитивное. На прошлой неделе все эти враги дружняком обломались.

Победительницей конкурса «Супермодель мира», организованного американским модельным агентством *Ford Models* в Нью-Йорке, стала минская одиннадцатиклассница Катя Доменкова. Что особенно должно порадовать белорусов: российская претендентка, 16-летняя Олеся Бословяк из Комсомольска-на-Амуре, вообще не вошла в число призеров.

ПУТЬ К ДОСТАТКУ - ЧЕРЕЗ СТАКАН

Хотите стать первым? Построить карьеру, поразить коллег, достичь заоблачных высот? А вы лучше налейте и выпейте. Выпили? Желания уже попроще? Хочется хотя бы получать больше, чем сейчас? А вы налейте и еще раз выпейте. И не надо заниматься самобичеванием! Нет, вы не топите свои нереализованные амбиции в алкоголе, вы прямо работаете на их реализацию.

Повседневная жизнь преподносит массу примеров, опровергающих крыловскую басню о муравье, который вкалывал все лето, и о стрекозе, которая все лето ходила на *party*, а потом зимой об этом пожалела. В жизни обычно чем легкомысленнее стрекоза, тем больше у нее шансов на зиму улететь отдыхать в Египет со стрекозлом. Оказывается, работает этот принцип и с алкоголем.

18 января газета «Ведомости» опубликовала доклад американского Национального бюро исследований в области экономики, доказывающий, что пьющий человек *«зарабатывает минимум на 10% больше своего коллеги-трезвенника»*. Ученые пришли к выводу, что пьющий мужчина получает в среднем на 10% больше непьющего, женщина - на 35%. Ученые выделили два фактора, благодаря которым пьющие люди могут быть более успешными. Во-первых, алкоголь облегчает общение, из-за чего пьющий имеет больше контактов, во-вторых, у пьющих нередки проблемы с семьей. Таким образом, работа становится для них единственным инструментом самореализации.

ОБИТЕЛЬ ЗЛА С ОБМОЧЕННОЙ КРЫШЕЙ

Посмотрите на кандидатов, осмелившихся бросить вызов Александру Григорьевичу. Вглядитесь в эти хищные лица. Обратите внимание на сладострастные глаза т.н. «демократов». Увидьте, как нагло топорщатся усы и бороды, как страшно блестят лысины. Если вы доверите этим людям управлять Беларусью, уже завтра там, где принимались решения первейшей государственной важности, будет стоять дым марихуаны, замаячат обнаженные женские тела...

История, случившаяся на прошедшей неделе в Эстонии, окончательно ставит знак равенства между словами «демократия» и «бардак». 18 января стало известно, что в резиденции президента Эстонии внучки главы государства, 15-летняя Хелена и 13-летняя Мария, устраивали оргии. В них участвовало до 50 подростков. Дети фотографировались у фена, где делает свою прическу жена президента, проводили фотосессии в бане, где парится сам президент, пили ром, ликер, вино и пиво, курили кальян и коноплю.

По словам очевидца, признания которого показал канал *ETV*, дети бывали и в официальных помещениях, могли копаться в документах, выпивали за столом совещаний президента, ходили по столу и воровали в помещениях алкоголь и перчатки. Кроме того, подростки выпивали и на крыше президентского дворца вокруг государственного флага, швыряли окурки и мочились на крышу.

Все, кто не хочет повторения этой истории уже в Беларуси, 19 марта сделают правильный выбор.

форум на www.belgazeta.by


БЕЛГАЗЕТА

получи и подпишись

N2, 16.01.2006г.
Евгений Крыжановский: «Политик из меня не получился - и слава богу»

ZzZ, Кёльн. Посмотрим, как этот парень в будущем отреагирует на смену власти. Наверное, тоже сперва напишет гневное письмо, а затем, по мере того как будут рассасываться его личные сбережения, станет вновь искать точки соприкосновения с властью.

«Ударили по рукам»

Ганна, Менск. Закрытие «сэкондов» - не совсем логичный предвыборный ход. Ведь основная масса покупателей - как раз и есть тот самый «электорат»: бабульки и не очень обеспеченные люди. Рядом с нашим офисом расположен один из таких магазинов, и я вижу, какие очереди там выстраиваются в дни привозов и скидок... Для очень-очень многих людей - это практически единственный шанс выглядеть прилично, не вкладывая ощутимые суммы денег... К тому же, пусть поношенная, но фирменная вещь гораздо лучше отечественной новой - это факт, как говорится, неоспоримый. Что вы выберете - подержанный «Мерседес» или новые «Жигули»?

«Феноменальные миражи»

В.Некрашевич, Гомель. С финансовой системой Беларуси творится нечто странное. Денежная масса М2 в 2003г. выросла на 71,1%, в 2004-м - на 58,1%, в 2005-м - на 75%. За три последних года - в 4,7 раза! И это при том, что курс доллара практически не изменился. Что это означает? В Беларуси надут грандиозный финансовый пузырь. Но пока приток средств в банки превышает отток, ситуация будет относительно стабильной. Нечто похожее работает и в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве...

МАТЕРИАЛЫ-ЛИДЕРЫ «БелГазеты» N2 (521)

www.belgazeta.by

(342) Кирилл СПОТЫКОВИЧ. «Феноменальные миражи»

(339) Отдел экомики. «ВТО: Вэлком Ту Остальной мир»

(330) Виктор МАРТИНОВИЧ. «Бой или бойкот?»


ФЕНОМЕНАЛЬНЫЕ МИРАЖИ


ТЕМА НЕДЕЛИ

ВТО: ВЭЛКОМ ТУ ОСТАЛЬНОЙ МИР


БОЙ ИЛИ БОЙКОТ?

Оппозиция выбирает

●московский наблюдатель

ОРДЕН ДЛЯ РОМЫ



В дни, когда московские морозы вполне сравнялись с анадырскими, пресс-служба губернатора Чукотки сообщила о награждении Романа Аркадьевича Абрамовича орденом Почета. Новость широко освещалась российскими СМИ, хотя, понятное дело, отнюдь не каждый орден и отнюдь не каждое награждение попадает в газеты.

Виталий ПОРТНИКОВ

Но тут совсем другое дело. Награждение Абрамовича явилось хорошей иллюстрацией тезиса о равноудаленности олигархов, под знаком которого прошел первый срок правления Владимира Путина. Ко второму сроку стало окончательно ясно: олигархи разноудалены.

В то время как недавний партнер Романа Абрамовича Борис Березовский проживает в одном с ним городе (в Лондоне, а не Анадыре, разумеется), уже не надеясь на высокие награды, а покупатель «Сибнефти» Абрамовича Михаил Ходорковский, уже почти позабытый, отсиживает срок в одной из колоний, сам Роман Аркадьевич демонстрирует поразительную стабильность. Мало того, что его жизнь проходит вдали от России, не то что там Чукотки, а в Москву он наведывается разве что для того, чтобы пообщаться с президентом и поучаствовать в заседании Госсовета, так к тому же его переутверждают губернатором Чукотки, а теперь вот награждают орденом. Зачем Абрамовичу орден? Может, это не ему надо? Может, это власти нужно показать Абрамовичу, как она его любит? Но тогда кто же на самом деле власть?

Путинское время высветило, а вернее, затемнило совсем других олигархов. Свежий пример: российско-украинские договоренности по газу привлекли внимание к не менее интересной, чем Абрамович, фигуре постсоветской политической жизни и экономики - Семену Могилевичу. Якобы именно он, Могилевич, о котором в последний раз вспоминали в связи с попытками тогдашнего главы СБУ Александра Турчинова распутать клубок с поставками туркменского газа на Украину, а еще раньше - в связи со скандалом вокруг «Бэнк оф Нью-Йорк», и является главным фигурантом сделки и некоронованным газовым королем Украины. Якобы именно он, Могилевич, и затеял весь сыр-бор с повышением цен на российский газ, чтобы выйти из игры энергетическим повелителем. А что, собственно, мы вообще знаем о Могилевиче? А знаем ли мы о нем вообще что-то? Отделываемся ярлыками - сомнительная фирма, одиозная репутация, вообще жулик, в розыске. А откуда такие богатства, откуда такая репутация, откуда такое влияние?

Конечно, если порыться в старых газетах, повстречаться со следователями десятка разных генпрокуратур, съездить в штаб-квартиру Интерпола и уметь общаться с хорошими людьми, то тебе все скажут. Но это будет такая информация, которой ты не захочешь делиться даже с родственниками Семена Могилевича - чтобы их не расстраивать, не то что с читателем - чтобы его не пугать. И сам Могилевич отнюдь не заинтересован в твоем любопытстве. Интервью дает крайне редко. Книжек и фильмов о себе не заказывает. Не светится.

Гусинскому, Березовскому, Ходорковскому нравилось быть публичными фигурами. Гусинскому больше не нравится, у Ходорковского нет возможности, Березовский все еще страстно хочет вещать из любого утюга, но поскольку розетка от изделия находится в Лондоне, он стал чудовищно неинтересен. А новые олигархи - отнюдь не публичные люди. Они не озабочены выборами, демократией или семибоярщиной, постами и наградами, фондами и телеканалами. Они озабочены бабками.

А больше о них ничего знать и не надо. Если бы Абрамович не любил устраивать светские рауты и не ходил бы на футбольные матчи полюбоваться приобретенным товаром, мы бы и забыли, что есть такой олигарх - даром что губернатор Чукотки. Если бы Могилевич не прибрал к рукам весь поставляемый на Украину газ, никому бы в голову не пришло интересоваться его прошлым, настоящим и будущим. Нас интересует исключительно будущее телеперсон. И в этом наша главная ошибка.

Зачем нам что-то знать об Абрамовиче, о Могилевиче, о Гайдамаке и других настоящих капитанах постсоветского бизнеса и творцах постсоветской политики, когда можно просто посмотреть телевизор и успокоиться. В телевизоре все хорошо: Путин, Ющенко, Лукашенко, Мастер и еще Маргарита. Никаких «других олигархов» нет, разве что в трактовке Олега Басилашвили...

Размышления о текущем

с Александром **ГРИЦАНОВЫМ**



ДЗЯРЖАВА НА ДЛИННЫХ НОГАХ

на пьедестал не вскарабкается

Ученица 11-го класса одной из минских школ Катя Доманькова уверенно выиграла 25-й по счету конкурс «Супермодель мира» американского агентства *Ford Models*. Ее личный успех - еще один наглядный пример того, как полезно, когда к серьезным международным делам не подключается отечественное чиновничество.

Катя - выходец из типичной семьи белорусского «среднего класса»: ее родители окончили в 1987г. Минский радиотехнический институт. Отец красавицы до сих пор занимается информационными технологиями в частном бизнесе. Девушка нашла свою дорогу на Олимп в известном модельном агентстве Сергея Нагорного. И отобрал ее маэстро, видимо, не за членство в БРСМ и идеологическую искушенность.

Профессиональную карьеру Катя начала в качестве «лица» оператора мобильной связи *Diallog* во второй половине 2004г. Являясь самой молодой претенденткой на эту роль, девушка переиграла не один десяток конкурентов. Как отметили специалисты, *«в то время Катя наилучшим образом воплощала молодость, уверенность, готовность к вызову и при этом - жизнелюбие, открытые и честные эмоции, которыми мы пытались наполнить бренд Diallog»*.

Впоследствии Доманькову заприметило известное лондонское агентство, кстати и отправившее - без всяких лицензий местного МВД - соискательницу на упомянутый победный для нее конкурс. Катя неоднократно стажировалась в Англии. Победив в конкурсе «Супермодель мира», Доманькова заключила контракт с агентством *Ford Models* на $250 тыс.

Можно ли назвать эту рождественскую (или, точнее, крещенскую) сказку историей-надеждой для всех местных очарований? И да, и нет.

Предшественники красавицы - что отнюдь не умаляет ее феерического успеха - отнюдь не сколачивали на таких победах начальный капитал, чтобы впоследствии инвестировать его в белорусскую индустрию. Почти всю сумму - как показывает опыт прежних лет - съедают «накладные расходы». Хотя обретение мирового имени само по себе дорогого стоит - и, наверняка, это важнее.

Показательно то, что и Доманькову, и звезду «Евровидения» Ксению Ситник (что недвусмысленно подчеркнула ее мама) по жизни вели самозабвенные усилия родителей и доставшийся от них же блестящий генотип. Прикладывали руку и приватные структуры, занимающиеся соответствующим бизнесом вполне профессионально. Падкое на похвалы государство лишь подглядывало из-за плеча.

Ни знание основ белорусской госидеологии, ни наличие у модельного агентства особой «известности» в курирующих структурах не играло для юных талантов никакой роли. Всё обретается собственным напором и одаренностью. Путь, полностью совпадающий с дорогой Лики Ялинской-Агурбаш, исключительно самостоятельно обеспечившей себе розы на непростом жизненном маршруте. На прошлом «Евровидении» государство попыталось «на халяву» пристроиться к ее возможному - неплохо подготовленному чужими руками - триумфу. Не вышло.

Утрачивая остатки международной хватки и авторитета, отечественная бюрократия страстно жаждет пристроиться в кильватер хоть к кому-нибудь: к Ираку (что, слава богу, в прошлом), к Ирану (что отдает жареным еще до начала процесса), к любому, кто возьмет в компанию. Даже по падению торговли с Россией президент вынужден созывать особый консилиум.

Классик говорил, что красота способна спасти целый мир. Но вытаскивать из цивилизационного забвения Беларусь нынешнего формата - задача неизмеримо тягостнее и сложнее.

Права и провалы

с Александром **СТУДЕНЦОВЫМ**



НЕ ОСКУДЕЕТ РУКА ДАЮЩЕГО

В канун Нового года президент задним числом внес изменения в указ N300, регулирующий порядок предоставления и использования безвозмездной (спонсорской) помощи. В результате частично восстановлены возможности для наделения трудящихся тем, что продвинутые работодатели именуют «социальным пакетом».

Теперь организации и предприниматели будут без особых затруднений подпитывать профкомы, не способные существовать на одних членских взносах, не говоря о выполнении своих задач. А вместе они материально поддержат членов трудовых коллективов и ушедших на заслуженный отдых ветеранов с их семьями (после смерти первых). Заодно устранены препоны для внебюджетного финансирования деятельности избирательных комиссий (ч.3 п.1). Но при этом использование пожертвований для подготовки и проведения выборов, референдумов... запрещено (п.4). Сразу бы и указали, что только баллотирующимся возбраняется превышать стандартную смету расходов.

Прежней вольницы все равно не будет. Так, наниматели могут почти свободно выделять деньги своим работникам и одаривать материально сверх платы за труд, а также для улучшения условий этого созидательного процесса. Но только в случаях, предусмотренных законодательством. Поэтому даже индивидуальные средства защиты на вредных производствах станут спонсорскими, если предоставлены безвозвратно с превышением установленных норм. Увы, по статье «спонсорство» нельзя самостоятельно провести вспомоществование *к юбилею или на покупку проездного*, чествование передовиков и пр., потому что проблематично выйти за обозначенные «рамки целей» (ч.2 п.2) - от возрождения села сугубо по госпрограммам и поддержки олимпийского движения до как минимум проведения специализированными организациями и профсоюзами физкультурно-оздоровительной работы. Если намечается оплатить что-то меньшее, нужно сначала заручиться согласием президента (ч.3 п.2). Правда, пока не возбраняется выделять нуждающимся займы на всякие мелочи (прочь мысли о черном нале!).

Избежать сложностей можно, переведя энную сумму на текущий счет профсоюза (т.е. филантропически настроенные наниматели должны увидеть целесообразность таких объединений граждан). Последний будет распределять коллективно заработанные средства, как собственные, в соответствии с учредительными документами и колдоговорами, которые насчет социальной поддержки значительно содержательней законов. Однако тогда для работающих появляется второй источник получения доходов. Если они возрастут от этого более чем на 30 (по новому закону) базовых величин в налоговом периоде, совокупную их массу придется декларировать.

Стоила бы овчинка выделки! А так даже помощь профобщественности членам семьи погибшего в результате несчастного случая на производстве должна составлять не более 10 БВ за год, чтобы не стать спонсорской (независимо от налогообложения). Иначе договор придется заключать, статистическую отчетность предоставлять, т.к. штрафы за несоблюдение требований указа составляют от 10-50 до 100-150 БВ соответственно для просто физ- и должностных лиц. Благо еще, что физлица (не ИП, см. пп. 5 и 6) не должны отчитываться в целевом использовании щедрот спонсора, выделенных на проведение ритуальных мероприятий. Однако и им почему-то обязательно нужно оговаривать вид приобретаемых товаров (работ, услуг). Может, достаточно было бы указать: *«не для организации уличных шествий и других форм агитационно-массовой работы среди населения»*.

К чему такие строгости, если негосударственная организация делится «излишком» чистой прибыли? Это понятно в ситуации, когда тратятся госресурсы или спонсорство не вполне безвозмездное. В частности, согласно указу от 7.07.03 N291, систематические отчисления такого вида для поддержания отечественного футбола включаются избранными коммерческими структурами в себестоимость продукции, в т.ч. некоторых товаров широкого спроса. Тем самым эти затраты переносятся на потребителей; увеличившись в процессе ценообразования на норму прибыли. Так можно прослыть меценатом и попутно заработать на этом тем больше, чем крупнее вложения.

Мнения колумнистов могут не совпадать с точкой зрения редакции

●репортаж недели



Дмитрий Брушко

«КОМУ НЕ НРАВИТСЯ - ПИНКОМ ПОД ЗАД»

Открылась новая служба скорой помощи

Со скромной и благой целью облегчить избирательскую дилемму в сознании сограждан наиболее ответственные представители родины, несмотря на мороз, распахнули рубахи и двери перед народом. Своевременно и без лишнего шума на прошлой неделе начала работу общественная приемная инициативной группы по выдвижению кандидатом в президенты Александра Лукашенко.

Кирилл СПОТЫКОВИЧ

Символизируя победоносные настроения в сочетании с обнадеживающим опытом и залихватской молодостью, приемная разместилась в здании ЦК БРСМ, напротив президентской администрации. Как заявил в интервью БелаПАН сотрудник приемной **Василий Козак**, работать она будет с самого утра и *«до тех пор, пока будут приходить посетители»*. Первые дни работы общественной приемной показали, что *«вопросы, которые волнуют людей, - это жилье и приватизация земельных участков»*. *«По всем этим проблемам мы будем стараться оказывать людям помощь»*, - отметили в месте средоточения сторонников действующего главы государства. В их рядах секретов нет: нужно как можно раньше достучаться до сердец большинства избирателей и поскорее вместе шагнуть в следующую пятилетку с новым-старым президентом.

«Люди обращаются в общественную приемную с абсолютно разными вопросами», - рассказал начальник пресс-группы избирательного штаба Александра Григорьевича **Дмитрий Костин**. *- Начиная с того, где поставить подпись за президента, и заканчивая чисто житейскими просьбами что-то сделать, отремонтировать. Реагируем по мере возможностей, держим на связи и обращаемся по месту. Вот обратились к инициативной группе с тем, что в одной из деревень в Гродненском районе ремонт больницы уже несколько лет длится. Начали контролировать этот вопрос. Оказалось, простая чиновничья волокита, и уже деньги нашлись, ремонт заканчивается, находится на финальном этапе»*. И вообще, по словам Костина, *«чаще всего обращаются либо с просьбами, либо с предложениями: вот хотелось бы... Сейчас пришла группа предпринимателей с деловыми предложениями по корректировке госпрограммы содействия малому и среднему бизнесу. Это вопрос достаточно серьезный»*.

> *«Хороший он мужик, крепкий. Ему только надо пожестче быть, а то развели тут американщину какую-то. Скоро кандидатами в президенты все кому не лень будут становиться»*

Неудивительно, что с несерьезными вопросами в общественную приемную никто не приходит. По подсчетам Костина, *«ежедневно в общественную приемную обращаются 15-18 человек»*. А по наблюдениям вахтера, который сидит напротив приемной и вряд ли входит в состав инициативной группы, за полдня *«может, человека три сегодня пришло»*. Последующие полтора часа ожидания не внесли существенных изменений в арифметические подсчеты: лишь одинокий дедушка о чемто долго беседовал с подкованными ребятами за дверью приемной. Пришлось корреспонденту «БелГазеты» у входа в здание пробуждать у прохожих гражданскую позицию вместо равнодушия к вопросам государственной значимости: *«Не хотите ли вы посетить общественную приемную претендента на пост президента Лукашенко?»* - *«Так он же и так президент»*, - засмущалась в ответ девушка. *«А что там делать? Мне что, рецепт счастья выпишут? Чего мне к ним ходить?»*- недоумевал парень, которого значительно больше волновали вопросы уфологии. *- Они же как НЛО: раз в пять лет на землю спускаются перед выборами, а потом опять где-то в небесах летают»*.

Невысокую посещаемость распахнувшей двери общественной приемной пояснили в пресс-группе: *«Все уже практически давно определились с выбором, и поэтому вы можете прекрасно видеть: возле каждой инициативной группы есть свой контингент избирателей»*. Не прошло и получаса, как на морозе нарисовался представитель того контингента избирателей, который *«на всех выборах за Лукашенко голосовал»*: *«Хороший он мужик, крепкий. Ему только надо пожестче быть, а то развели тут американщину какую-то. Скоро кандидатами в президенты все кому не лень будут становиться»*. - *«Но это ведь конституционное право любого гражданина»*. - *«Да какое право!* - пожилой мужчина взмахнул от возмущения рукой. - *Ты у любого спроси, кто советские времена помнит: разве плохо жить было? А сейчас что - плохо? И работать спокойно можно, и пенсии есть, и красиво вокруг. А кому не нравится - американцам и их оппозиционерам - пинком под зад, как в советские времена»*.

...По дороге из общественной приемной в общественный туалет почему-то вспомнилось открытие выставки «Иммунитет против иллюзий» в музее имени Сахарова. Организаторы заявили тогда, что попытаются ответить на вопрос «Каким был СССР?» По задумке авторов, указанная выставка была всего лишь репрезентацией объединенных в лабиринт типичных советских интерьеров - таких, как «коммуналка», «пионерская комната», «партком», «санпропускник», «ларек», «общественный туалет» и «общественная приемная».

Может, художникам стало тесно в стенах музея, и теперь они пытаются показать всем белорусам истинную пространственно-колористическую среду, в которой представлена предметная реальность советского существования? Для полноты картины не хватает лишь волевого решения Минздрава, который, по примеру аптечного управления исполкома Моссовета советских времен, стал бы распространять листовки «Остерегайтесь заражения глистами!» и «Коротко стригите ногти!»

●однако тенденция

ПОСЛАТЬ ПО ЛАТЫНИ

в аптеку - за боярышником и пустырником

В течение самого ближайшего времени станет известно, вошли ли настойки пустырника и боярышника в безрецептурный перечень лекарственных препаратов, из которого были исключены в мае прошлого года. 17 января своим постановлением Минздрав расширил перечень лекарств, отпускаемых без рецепта врача. Если документ пройдет правовую экспертизу, перечень безрецептурных препаратов вырастет с 579 наименований до 713. В их число войдут настойки пустырника и боярышника.

Марина ГУЛЯЕВА

На состоявшейся на минувшей неделе пресс-конференции, посвященной лекарственному обеспечению населения страны, представители Минздрава озвучивали исключительно хорошие новости, угощая прессу разнообразными *«пилюлями»*, которые, надо полагать, должны были оказать и некий терапевтический эффект. Таковой *«пилюлей»* можно считать и сам факт пресс-конференции, которую за последние две недели Минздрав собрал уже во второй раз, причем, не вдаваясь в широкие объяснения, а лишь ограничившись стандартным *«важность темы»*. Так, без особых комментариев была озвучена возможность возвращения в безрецептурный перечень простейших успокаивающих настоек. Кроме того, начальник управления организации медицинской помощи Минздрава **Александр Цыбин** порадовал: будет упрощена система выписывания рецепта. Но процитировал Михаила Горбачева с осторожной оговоркой *«может, и не прав был Горбачев, но здоровье в аптеке не купишь»*.

Может быть, в рецептах станет меньше ошибок. Пока же начальник управления фармацевтической инспекции и организации лекарственного обеспечения Минздрава **Людмила Реутская** продемонстрировала журналистам, по ее выражению, *«записочки»*, которые с трудом можно квалифицировать как рецепт. Г-жа Реутская лично собирала эти «записочки», в которых масса ошибок - от неправильного написания препарата на латинском языке до отсутствия дозировки. Учитывая жесткие рекомендации Минздрава, есть надежда, что белорусские врачи вспомнят или заново выучат латынь, всем хватит бланков и дополнительных очередей в поликлиниках не возникнет.

Людмила Реутская не опровергла информацию, распространенную недавно в СМИ, о возможном запрете реализации рецептурных лекарственных препаратов в аптечных киосках. По информации «БелГазеты», в ноябре прошлого года Минздрав издал приказ, запрещающий продавать рецептурные препараты в аптечных киосках. Насколько нам известно, этот документ был рассмотрен Конституционным судом и отвергнут. В числе аргументов - комфорт, доступность и социальная значимость реализации рецептурных препаратов в аптечных киосках, в первую очередь для пожилых людей. Аптечные киоски сегодня есть едва ли не в каждом крупном магазине, на вокзалах, и там с начала 90-х, в соответствии с решением Минздрава, можно было купить все без каких-либо ограничений сверху. Но Минздрав посчитал, что подавляющее большинство киосков не может обеспечить должные условия хранения лекарств, и принял решение о продаже рецептурных препаратов только в стационарных аптеках. Очевидно, министерство предпочитает кардинальное хирургическое вмешательство: вместо того чтобы изучить заболевание, если оно на самом деле есть, выявить его причины и лечить так, чтобы человеку не стало хуже, принимается категоричное решение о ликвидации больного органа. Именно так подписывался ноябрьский запретительный приказ. Только сегодня Минздрав *«изучает»* аптечную систему страны, как было сказано на пресс-конференции. Итоги «изучения» пока не озвучиваются.

Есть и другие хорошие новости. В частности, как ответил Александр Цыбин на вопрос корреспондента «БелГазеты» об изменениях в новом положении о лицензировании, готовящийся к принятию документ должен быть более либеральным, чем задумывался, поскольку, как оказалось, *«не все согласны»*. По словам Цыбина, перечень грубых нарушений, за которые Минздрав будет вправе отозвать лицензию, возможно, увеличен не будет.

● в судах

СКРЕБЕЦ ПО-БЫСТРОМУ

Окончание. Начало на стр. 3

Скребец-младший не стал оспаривать данные следствия о том, что его брат ездил в Брест на встречу с прокурором, а Ф., который *«был всегда выпивший»*, настойчиво требовал деньги, в т.ч. лично для себя.

О встречах экс-депутата с Ф. и прокурором свидетельствуют аудиозаписи: после выгодного предложения сотрудник прокуратуры обратился в милицию. Когда правоохранители собрали необходимый «компромат», Сергея Скребца задержали. Незадолго до этого родственника экс-депутата приговорили к 24 годам колонии.

Кредитные истории

Дело, возбужденное прокуратурой Брестской области, было объединено с уголовным производством республиканской прокуратуры о выманивании кредитов. Речь идет о суммах, выданных филиалом N510 «Беларусбанка», - $340 тыс. для ТД «Бел-Бабаевский» и $178 тыс. для «Белтрейдэкспо». Как следует из обвинения, финансово-хозяйственная деятельность предприятий находилась под контролем Скребца-старшего. Прежде чем занять кресло депутата, он руководил ТД «Бел-Бабаевский» - *активным заемщиком и надежным клиентом* «Беларусбанка». Весьма кстати пришлись и дружеские отношения Скребца с руководителем филиала банка N510 **Николаем Пухонтой**.

По выводам следствия, два валютных кредита были предоставлены предприятиям по договоренности с Пухонтой, а в кредитных досье были указаны *«заведомо ложные сведения»*. Полученные деньги Скребец-старший через своего брата распорядился перевести на счета российских фирм в «Абсолютбанке» (Москва).

Кредитные истории трижды рассматривалась в минских судах. Директор «Белтрейдэкспо» (по совместительству - помощник депутата Скребца) **Роман Ривкин** и главбух предприятия **Тамара Пронозина**, директор «Бел-Бабаевского» **Вадим Иосуб** и главбух **Елена Дацкевич** осуждены за выманивание кредитов. Приговор вынесен трем бывшим должностным лицам «Беларусбанка» - директору филиала N510 Пухонте, завсектором безопасности филиала **Геннадию Осипчику** и замначальника отдела кредитования юрлиц **Светлане Наумович**.

На минувшей неделе некоторые из приговоренных явились в суд в качестве свидетелей. Показания большинства оказались не в пользу обвиняемых. Экс-директор «Бел-Бабаевского» Иосуб отметил, что *«не считает себя реальным директором»*, т.к. *«не был инициатором ни одной сделки»*, а все решения за него принимал Сергей Скребец. Часть документов кредитного досье подписана за Иосуба, что подтверждается выводом экспертов. *«Такого подвоха от Сергея Скребца я не ожидал. Не исключаю, что деньги брались во время моего формального руководства, чтобы их не возвращать, хотя возможность погасить кредит хотя бы частично у «Бел-Бабаевского» была»*, - заявил в суде Иосуб.

В свою очередь сотрудница филиала N510 «Беларусбанка», входившая во время описываемых событий в кредитный комитет, пояснила, что *«вопрос выдачи кредита был решен положительно Пухонтой»*. Кредитный комитет не возражал: во времена руководства «Бел-Бабаевским» Скребец-старший *«был фигурой значимой, никогда не подводил банк, все выданные ранее кредиты вовремя погашались»*. Более того, депутата часто видели в обществе руководителя филиала, с чем, по мнению свидетеля, *«связаны частые кредиты «Бел-Бабаевскому»*, а *«один из первых крупных валютных кредитов был выдан именно «Бел-Бабаевскому» и «Белтрейдэкспо»*.

По мнению следствия, выманивание кредитов проведено *«совместно»*, а экс-депутат явился его организатором. Согласно УПК, приговоры, вступившие в законную силу, обязательны для органа, ведущего уголовный процесс. Иными словами, факт выманивания кредита уже установлен судебными инстанциями и не подлежит оспариванию. Суд может вынести обвинительный приговор, если докажет, что Сергей и Александр Скребцы участвовали в выделении предприятиям денег. Скребец-младший частично уже признал свою вину.

> *«Утром садят в холодный подвал, потом заводят в холодную комнату, раздевают догола, смотрят зубы, уши, разрешают одеться и ведут в холодную машину... А наручники затянули так, что глаза полезли на лоб»*

«Бред какой-то»

Сергей Скребец отказался общаться со следствием еще в 2003г., когда в отношении него возбудили уголовное дело. Тогда обвиняемый заявил корреспонденту «БелГазеты», что *«не считает нужным ходить на допросы и просто их послал»*. Позиция экс-депутата не изменилась и после пребывания в СИЗО: назвавшись *«бомжом»*, Сергей Скребец отказался отвечать на вопросы суда, поскольку *«уголовное дело является политическим заказом»*. И вообще, обвинение ему *«непонятно»*, все, что о нем можно сказать, это *«бред какой-то»*.

На суде Скребец заявил, что не доверяет никому из участников процесса: *«Суды являются орудием в руках президента против его политических противников»*; прокуратуре нельзя верить, т.к. она инициировала уголовное преследование *«на следующий день после того, как я возглавил группу «Республика»*; адвокат *«ничего сделать не может, поскольку боится потерять работу»*. На отказ суда отстранить от слушаний всех участников процесса обвиняемый предложил *«закончить суд и зачитать приговор»*.

Первые выступления экс-депутата вполне походили на политические прокламации: деятельность высших должностных лиц, которых, по мнению Скребца, необходимо допросить в качестве свидетелей, оценена им статьями уголовного закона *«такими же, как в моем уголовном деле, и рядом других»*. Затем обвиняемый рассказал о пребывании в СИЗО, где *«утром садят в холодный подвал, потом заводят в холодную комнату, раздевают догола, смотрят зубы, уши, разрешают одеться и ведут в холодную машину. Дважды она глохла, прежде чем мы добрались до суда, конвоиры выходили толкать. А наручники затянули так, что глаза полезли на лоб»*.

Эти переживания и очередная голодовка, объявленная за две недели до начала суда, сказались на самочувствии подсудимого: на минувшей неделе в Верховный суд дважды приезжала «скорая». Отметив, что Сергей Скребец *«изнурен голодовкой, которую мы рекомендовали прекратить»*, врачи сообщили: обвиняемый *«физически здоровый человек, никаких заболеваний у него нет, давление и температура в норме»*. Доктора предложили медпомощь в виде инъекций глюкозы и таблетки но-шпа, но экс-депутат отказался, т.к. *«я держу голодовку, и это может повредить организму»*.

В конце недели Сергей Скребец вновь заявил ходатайство об изменении ему меры пресечения на подписку о невыезде, т.к. не может принимать полноценного участия в избирательной компании: *«Я не могу участвовать в процессе в связи с состоянием здоровья»*. Суд отказал, заметив, что врачи СИЗО осматривают обвиняемого каждый день перед заседанием.

«Скребец не ходил с бригадой»

Интерес к делу Скребцов проявили бывшие его коллеги по парламенту - **Владимир Парфенович, Владимир Новосяд**, председатель ОГП **Анатолий Лебедько** и несколько правозащитников. Не много, принимая во внимание слова Парфеновича о том, что в суд пришли *«те, у кого осталась еще совесть какая-то»*. Своими размышлениями об уголовном деле с корреспондентом «БелГазеты» поделился соратник обвиняемого.

- На российском телеканале есть передача «Смехопанорама». Так и здесь. Когда Скребец говорит, что еще в 2001г. знал, что его посадят, я ему верю.

- Чего ждете от решения суда?

- Сергея Скребца должны были освободить для проведения агитационной работы как участника президентских выборов, но не освободили. А ведь он никуда не пытался бежать, хотя в свое время ему предлагали политубежище в европейской стране с нормальными условиями, о чем многие мечтают. Он отказался, потому что считает себя невиновным.

- Вы согласны с мнением, что Скребец попытается затянуть судебное следствие, пытаясь продолжить участие в предвыборной кампании?

- Маленькая инициативная группа в 100 человек, которой строят козни, не соберет 100 тыс. подписей. И вообще, суд мог состояться гораздо раньше, но побоялись политической огласки. Если бы Скребец выступил в парламенте, его дело приняло бы совсем другую окраску. Если бы проблемы были экономические, наказывать надо было бы банкиров. Как можно вынудить банкира выделить некоему предприятию кредит? Скребец не ходил с вооруженной бригадой.

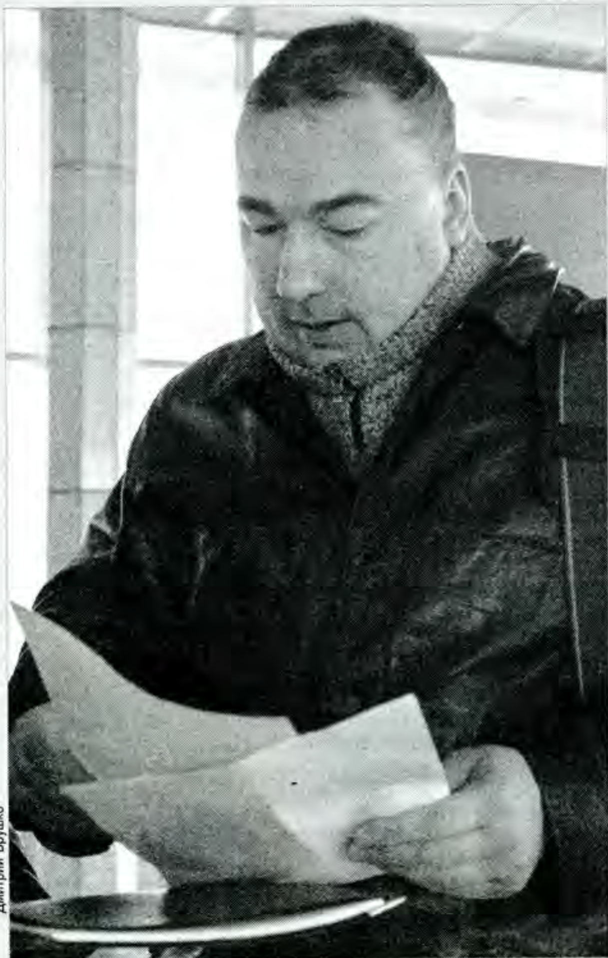
- Но некоторые уже осуждены за выманивание кредитов...

- И давно отсидели. А Скребец находится в СИЗО 8 месяцев. Я считаю, что он начал участвовать в избирательной кампании только для того, чтобы быстрее начался суд, а то бы его еще полгода держали под следствием. Он хотел просто этот процесс ускорить.

- У Скребца есть надежда на оправдательный приговор?

- Нет. Это последствия участия в избирательной кампании 2001г.

«В МОИХ ДЕЙСТВИЯХ ЕСТЬ СОСТАВ ПРЕСТУПЛЕНИЯ»



Дмитрий Брушко

Александр Скребец не разделяет убеждений своего брата. Он не голодает, подробно отвечает на вопросы и надеется на снисхождение суда, о чем заявил «БелГазете» в коридоре Верховного суда.

- Если предположить, что уголовное дело возбуждено по политическим мотивам, как утверждает ваш брат, то возникает вопрос: почему вы, ранее незамеченный в какой-либо политический деятельности, тоже попали в число обвиняемых?

- Потому что в моих действиях есть состав преступления. Я частично признал свою вину.

- И каким будет приговор?

- Моя статья предусматривает от 2 до 5 лет заключения. Если суд будет снисходителен и учтет, что преступление совершено в 2001г., могут быть применены амнистия, наказание с отсрочкой приговора или, как говорят в простонародье, «химия». Надеюсь на мягкое наказание, поэтому скрываться от следствия и суда не хочу. Мне и брату предлагали политубежище в Швеции, но мы отказались.

- Почему ваш брат не отвечает на вопросы суда?

- Потому что считает обвинение против себя необоснованным. Но самое главное, на мой взгляд, его отношение к содержанию под стражей. Сергей не является социально опасной личностью, не скрывался от следствия. Держать его в СИЗО смысла нет. К сожалению, суд не прислушался к просьбе брата отложить заседание, и это можно понять: приговор должен быть вынесен до регистрации подписей, чтобы исключить Сергея из списка возможных кандидатов в президенты. Но президенту страны, наоборот, было бы куда лучше позволить Сергею стать кандидатом, ведь брат перед ним - беззубый политик.

- Как относитесь к голодовкам Сергея?

- Негативно. Это сказывается на его здоровье, а особого резонанса от голодовок нет. Судя по последним письмам из СИЗО, Сергей страдает ревматизмом - хроническим заболеванием, которое сопровождается сильными болями, и голодовки могут вызвать обострение.

●авторитеты

Юрий КОБАЛАДЗЕ: «МЫ ДРУЗЕЙ В БЕДЕ НЕ ОСТАВИМ»

18 января в судьбе находящегося в Гааге бывшего лидера Югославии Слободана Милошевича наметился неожиданный поворот. Россия, не сумевшая предотвратить падение югославского режима, похоже, изобрела способ спасти Милошевича от трибунала.



Еще в декабре 2005г. подсудимый **Слободан Милошевич** просил разрешения на поездку в Москву, чтобы пройти медобследование в Научном центре сердечно-сосудистой хирургии им. Бакулева. Экс-президент жаловался на *«невыносимое давление в глазах и ушах»*. Тогда трибунал отказал Милошевичу в ходатайстве, потребовав от России гарантий, что тот не ударится в бега.

18 января посольство России в Нидерландах эти гарантии предоставило. В специальном письме говорится, что россияне отвечают не только за возвращение Милошевича в Гаагу, но и за безопасность его пребывания в РФ. Формальных поводов для отказа в лечении больше не осталось.

Тем временем газета «КоммерсантЪ» сомневается, что, покинув Гаагу, бывший балканский правитель когда-нибудь снова туда вернется. По мнению *«Ъ», Милошевич может остаться в Москве «навечно»*.

О том, зачем Россия заступается за человека, которого судят за преступления против человечности, обозреватель «БелГазеты» Виктор Мартинович говорил с бывшим разведчиком, генерал-майором запаса управляющим директором компании «Ренессанс Капитал» **Юрием КОБАЛАДЗЕ**.

- Как вы оцениваете жест России?

- Во мне борются два чувства. Первое - это симпатии к Милошевичу, которые за последние годы только усилились. Когда югославский лидер только-только был схвачен и посажен в тюрьму, его политическая биография казалась не столь безупречной. Милошевича можно было заподозрить в неверных ходах и неправильных решениях. Но глядя на то, как драматически изменилась ситуация в Косово за годы, прошедшие после его отставки, нельзя не сделать вывод, что у Милошевича были основания вести ту политику, которую он вел, так, как он ее вел.

С другой стороны, у России есть унаследованный от СССР печальный опыт приглашения к себе различных опальных политических деятелей. Мы их к себе звали, а потом не знали, что с ними делать, как от них избавляться. Как бы эта история не повторилась.

- В чем конечная цель приглашения Милошевича? Это лечение или его действительно не собираются выдавать?

- Да, это лечение, но сейчас можно только гадать, как долго оно продлится. Милошевич в возрасте. Его можно лечить месяцы и даже годы. И потом, у меня есть такое предположение, что *ту сторону* тоже устроил бы вариант, при котором Милошевич уехал бы на лечение и не вернулся. Сложилась бы ситуация, при которой, с одной стороны, судебный процесс идет, подсудимого ждут в Гааге, а с другой - не надо принимать никаких решений: человек лечится. Мне кажется, настал бы момент такого политического равновесия, которое устраивало бы все стороны. И даже если бы его возврат из России сильно затянулся, никто бы особенно не паниковал. Ну начали бы тихонько покрикивать, робко осуждать...

«Мы ведь не пытаемся воссоздать Югославию»

- А зачем России нужно приглашать к себе Милошевича? Какие внутри- или внешнеполитические задачи она решает?

- Прежде всего это вызовет позитивный отклик внутри страны. Россияне увидят, что мы помогаем людям, которые традиционно являлись нашими союзниками. Просербские настроения в РФ всегда были сильны. И за последние годы они ничуть не уменьшились. Более того, чем больше времени проходит после ареста Милошевича, тем больше людей убеждается в том, что он не так плох. Еще четыре года назад благодаря усилиям западной пропаганды бывший югославский президент воспринимался как политик со знаком минус, теперь же отношение к нему не просто выровнялось - оно стало положительным.

- Не являются ли подобные жесты проявлением стремления РФ к восстановлению империи? В странах СНГ вы диктуете политику ценами на энергоносители, за пределами - пытаетесь спасать бывших союзников от трибунала...

- Я бы не сказал, что приезд Милошевича на лечение является признаком возвращения империи. Мы ведь не пытаемся воссоздать Югославию. Подтекст вопроса мне ясен. Действительно, в данном случае имеет место некая демонстрация силы, того, что мы окрепли и даже в этом вопросе можем проявлять характер. Но мы приглашаем Милошевича отнюдь не потому, что идем по пути восстановления империи. Та империя уже канула в Лету. И ее возрождение - призрачная мечта.

> *«У меня есть такое предположение, что ту сторону тоже устроил бы вариант, при котором Милошевич уехал бы на лечение и не вернулся»*

Синдром Хоннекера

- И все-таки: Милошевича подозревают в совершении тяжких преступлений. Почему Россия склонна приглашать к себе лидеров, которые у себя в странах попадают в опалу? Последний пример - Акаев, сбежавший в Москву от собственного народа во время революции в Киргизии...

- У нас есть определенные обязательства перед теми, кто провозглашает себя друзьями России, кто не отказывается от Москвы. С Милошевичем и Акаевым это работает в меньшей степени. Все-таки они уходящие политики, они уже не претендуют на управление государством. Смешно было бы предположить, что, например, Милошевич пойдет на выборы президента Югославии и победит. И поскольку они уже уходящие, с Акаевым и Милошевичем это жест скорее гуманитарный. Подтекст прочитывается легко: мы друзей в беде не оставим, готовы содействовать им любыми имеющимися способами.

Но в случае с такими обязательствами всегда есть опасение повторения ситуации с Эрихом Хоннекером (в марте 1991г. объявленный в розыск в Германии бывший генсек СЕПГ Хоннекер был вывезен в СССР, но уже в декабре того же года ему было предписано в течение трех дней покинуть страну. - **В.М.**). В России очень часто меняются настроения. Надеюсь, больше революций у нас уже не будет, а то, если вновь случится какой-то исторический излом, бывшие друзья снова попадут в стан врагов и наоборот.

Хороший пример работы с политическими изгнанниками подают англичане. Они уже на протяжении столетий дают убежище оппонентам различных режимов. Они выработали практику, позволяющую любой действующей власти отмежевываться от внешнеполитической составляющей подобных решений. Какие бы претензии им ни выдвинули, они могут пожать плечами и сказать: такие вот у нас тут, в Англии, традиции. У нас свободная, демократическая страна, мы предоставляли убежище всем.

Россия в этом вопросе очень часто ведет себя непоследовательно. Возьмем, например, азербайджанских оппозиционеров. Кого-то у себя оставляем, кого-то выдаем. Где логика?

В Европу - с Милошевичем

- Евросоюз поставил ультиматум Боснии: ее не примут в ЕС, пока она не выдаст разыскиваемого гаагским трибуналом Радована Караджича. Россия стремится к евроинтеграции. Как это сочетается с намерением укрыть у себя Милошевича?

- Смешно обвинять Россию в укрывании «югославских преступников». Это не наши проблемы. Какое отношение имеет лечение Милошевича к взаимодействию с европейским сообществом? Это искусственная привязка.

- Еще один известный политический беженец, скрывшийся в РФ, - бывший министр госбезопасности Грузии Игорь Георгадзе. Ходят слухи, что Кремль готовит его на смену Саакашвили...

- У кого-то, может, такие мысли насчет Георгадзе есть, я не исключаю. Но предположить, что Георгадзе, который уехал из Грузии 10 лет назад, может выиграть выборы, абсурдно. Я очень хорошо знаю ситуацию в этой стране. Там за прошедшие годы выросло поколение людей, которые ни разу не слышали фамилии Георгадзе. А потому его победа нереальна, как бы мы ни относились к Саакашвили.

Дружить со всеми, кроме людоедов

- В адрес России постоянно звучат обвинения в том, что она-де дружит с изгоями...

- Это действительно старая проблема, и моя позиция по ней однозначна. Их можно называть диктаторами, изгоями, но все они - реально существующие политические деятели. Не Россия решает, кого народ избирает президентом той или иной страны.

И потом, что значит «дружить»? Мы что, должны их игнорировать? Вот судят сейчас «изгоя» Саддама, а что в это время творится в Ираке? Есть реалии, исходя из которых сегодня можно задать вопрос: а может, и не надо было Хусейна трогать? Все-таки хоть какая-то стабильность была в Ираке... Нельзя назвать дружбой и наши отношения, скажем, с Северной Кореей - это наш сосед, мы обязаны иметь с ним дело.

Проще всего хлопнуть дверью и сказать: *«Делайте, что хотите»*. Неужели от этого миру легче станет? Помню, как в 1991г. тогдашний министр иностранных дел России говорил: *«Мы никогда не будем дружить с политической шпаной»*. А некоторые из тех, кого он называл «шпаной», до сих пор являются президентами своих стран. И уже даже Запад с этими людьми имеет нормальные отношения. Так что очень опасно в политике хлопать дверями и называть «шпаной» потенциальных партнеров. Кроме, конечно, откровенных случаев: фашистских диктатур или людоедских режимов.

- Может, Москве предложить подлечиться еще и Саддаму?

- Если такое предложение и поступит, то не от России. У нас нет таких обязательств, таких исторических симпатий к Ираку, как к сербам. Все-таки Саддам для нас не является представителем дружественной страны. Уж если ему кто-то и предложит подлечиться, то какие-нибудь арабские государства.

- А Лукашенко бы Москва приняла? У нас как-никак в марте оппозиция обещает «революцию»...

- Я бы не хотел спекулировать на эту тему. Это очень искусственно - привязывать судьбу Милошевича к судьбе Лукашенко. Поживем - увидим. Но я не разделяю оптимизма американцев относительно того, что завтра в Беларуси будет революция. У меня такого впечатления нет.



Справка «БелГазеты». Юрий Кобаладзе родился в 1949г. в Тбилиси. В 1972г. окончил факультет журналистики МГИМО МИД СССР. В 1972-99гг. служил во внешней разведке. В 1972-75гг. работал в ТАСС; в 1975-84гг. - корреспондент Гостелерадио СССР в Великобритании; в 1984-91гг. - в центральном аппарате ПГУ КГБ; в 1991-99гг. - руководитель пресс-бюро Службы внешней разведки; в 1999-2000гг. - первый заместитель гендиректора ИТАР-ТАСС. С 2000г. - управляющий директор ЗАО «Ренессанс Капитал». Генерал-майор запаса.

Тема недели

Любить по-белорусски


mosnews.com

«ЛУКОЙЛ» УЖЕ НЕ ТОРГУЕТ

Окончание. Начало на стр. 1

Момент для прозрения выбран президентом совсем не случайно. Накануне выборов в 2001г. Лукашенко также встречался с газонефтяными российскими генералами из «Итеры», «Сургутнефтегаза», «Славнефти» и, разумеется, «Лукойла». Разговор шел о том же - о расширении сотрудничества, продаже акций белорусских нефтехимических заводов, а Алекперов даже обещал привлечь в Беларусь $1 млрд., а потом не поленился и почтил своим присутствием инаугурацию белорусского президента.

Масштаб нового раунда переговоров уже не впечатляет. Сегодня Алекперов обещает инвестировать в экономику Беларуси $500-600 млн., поскольку президенту «Лукойла», как и прежде, нравится политика Лукашенко, а именно *«экономическая и политическая стабильность в стране»*. Это значит, что за пять последних лет очарование Алекперова белорусской политикой не прошло, но ослабло (согласно правилам арифметики) в два раза.

В общем, то ли возраст, то ли мудрость берут свое. Надо полагать, Алекперов уже не ловится на предложения приобрести 10-40% акций одного из белорусских НПЗ. Теперь президенты говорят на публике о создании каких-то СП по выпуску присадок к маслу, а также по производству и продаже смазочных материалов, о закупке белорусских автомобилей, тракторов и спецтехники для нужд нефтяников. Но основной фронт работ намечается в сфере производства нефтепродуктов.

Стоить заметить, что переговоры вряд ли состоялись бы вообще, если бы дальнейшее процветание Беларуси столь сильно не зависело от масштабов переработки и экспорта нефти, а «Лукойл» не испытывал бы дефицита нефтеперерабатывающих мощностей. Вот у двух президентов (к взаимному удовольствию) все и сладилось - они договорились увеличить вдвое долю «Лукойла», т.е. до 25% в общем объеме перерабатываемой в Беларуси нефти. Для чего на белорусские НПЗ в ближайшей перспективе будет поставлено 4,2 млн. т нефти, из которых совместными усилиями изготовят наконец-то дизтопливо, не только экологически чистое, но и не замерзающее на крепком морозе.

Обсуждали президенты и планы модернизации белорусских перерабатывающих мощностей. Если все планы, намеченные президентами, сбудутся, то Мозырский и Новополоцкий НПЗ хоть и не смогут перековать всю российскую нефть в белорусский бензин и дизтопливо, но полученное ими сырье будет перерабатываться в максимальной степени (не менее 91-92%).

К сожалению, «Лукойл» не торгует природным газом, но это не помешало Александру Лукашенко не только предаться приятным воспоминаниям о сотрудничестве Беларуси с «Газпромом», но и поговорить о перспективах партнерства с этой компанией в вопросах строительства в республике подземных хранилищ, переработки газа и увеличения транзита российского газа в Европу. Лукашенко отметил большой интерес «Газпрома» к Беларуси и пожелал того же «Лукойлу».

На чем основан этот интерес, белорусский президент не уточнил. Но это сделал за него зампредправления «Газпрома» **Александр Медведев** в ходе недавней телефонной конференции. Медведев в очередной раз дал ясно понять, что экономические интересы российской монополии не ограничиваются *«простой продажей газа»*, а при *«формировании цены для Беларуси «Газпром» будет исходить из вопросов собственности на территории республики, которая представляет интерес для газовой монополии»*. Переговоры по этому вопросу с «Белтрансгазом» будут проходить в течение 2006г.

Видимо, Лукашенко тоже подразумевал решение наболевших вопросов собственности, убеждая Алекперова отбросить сомнения: *«Если мы принимаем решение, то мы его обязательно выполняем. В нашей порядочности можете не сомневаться»*.

Что же касается ошибок прошлых лет и нарушения достигнутых накануне прошлых президентских выборов договоренностей, то этот эпизод свой биографии

Что же касается ошибок прошлых лет и нарушения достигнутых накануне прошлых президентских выборов договоренностей, то этот эпизод свой биографии белорусский президент пояснил просто: *«Где-то мы перед вами виноваты, потому что лет пять назад вы предлагали проекты для сотрудничества, а мы где-то побаивались, чтобы не ошибиться»*

белорусский президент пояснил просто: *«Где-то мы перед вами виноваты, потому что лет пять назад вы предлагали проекты для сотрудничества, а мы где-то побаивались, чтобы не ошибиться. Время потрачено впустую по нашей вине, и мы просто обязаны предоставить вам приоритеты в реализации проектов»*.

О масштабе приоритетов, обещанных Лукашенко, можно также судить исходя из договоренностей с «Газпромом». Пока эти предложения заключаются в продаже пакета, включающего 50% акций «Белтрансгаза». Но, как показал опыт проваленных конкурсов и аукционов по продаже «голубых фишек» белорусской собственности, важен не только размер пакета, но и довесок, прилагаемый к пакету акций, выставленному на продажу.

Выдвинутый Лукашенко стандартный набор условий обязывал нового собственника сохранить среднесписочную численность и все социальные гарантии для трудовых коллективов предприятий, а также обеспечить участие в белорусских целевых социальных программах. И финансировать все *«инвестиционные проекты заводов на безвозмездной основе»*, не забывая при этом аккуратно перечислять средства за выкупленные акции.

Ознакомившись в 2002-03гг. с деталями столь лестного предложения, российские олигархи решили не нарушать общепринятых правил ведения бизнеса, допускающих инвестирование не чужой собственности, а только тех предприятий, где инвестор владеет контрольным пакетом акций.

●что происходит

В ДЕВКАХ ПРИ БАТЬКЕ

Беларусь + Россия = Большая&Чистая

Вывод о том, что мы снова не одиноки во враждебной вселенной, что у нас опять появился верный брат - Россия, можно было сделать еще в декабре 2005г., когда «Газпром» согласился поставлять газ по старым ценам. Окончательно возрадоваться очередному (какому по счету?) воссоединению двух исторически близких народов не позволял тот факт, что в последние годы подобные интеграционные успехи имели свойство рассыпаться через несколько дней после их достижения. Но согласие Совмина на открытие корпункта ВГТРК в Минске и знаковая встреча Лукашенко и Алекперова 18 января не оставляют сомнений: быть белорусам и россиянам вместе до самых президентских выборов.

Виктор МАРТИНОВИЧ

Врут те, кто говорит, что у Беларуси и России - дружба. Ни одна дружба не выдержала бы такого количества скандалов и измен, предательств и обманов. Дружба у нас с Китаем, Ираном и Сирией. В меру тепло, в меру доброжелательно и, главное, без эксцессов. Как после работы пивка вместе попить с парнями из соседнего отдела.

Тем более странно называть отношения между Беларусью и Россией партнерством. Какое же это партнерство, когда стороны кидают друг друга, словно наперсточники в электричках? Одна история с «Балтикой» и «Крыніцай» могла похоронить любое партнерство. А меню *«котлеты отдельно, мухи отдельно»*! Какой же партнер скажет такое другому партнеру? После этого любой бизнес накрылся бы тушками тех самых мух, от которых **Владимир Путин** пытался очистить белорусские котлеты.

Нет, та страсть, с которой Россия и Беларусь то кидаются в объятия друг друга, то рвут отношения, хлопая дверями и скандаля на весь белый свет, это, безусловно, любовь. Любовь, испытанная временем, в которой уже были измены и обманы, уход к злейшим врагам (сближение Путина с **Джорджем Бушем**) и угроза завести семью на стороне (обещание белорусов вступить в НАТО). Роль богатого жениха в нашем случае играет Россия. У Беларуси в активе девичья честь, пара-тройка стратегических объектов в качестве приданого, голубые озера, зеленые леса и удивительно трудолюбивый народ, готовый в первых рыбачить, а вторые - выкорчевывать под пахотные земли.

ЛЮБИМ - НЕ ЛЮБИМ



Возьми любую пару, даже на самых первых стадиях развития отношений, всегда есть кто-то, кто любит сильнее, и кто-то, кто просто позволяет себя любить. Традиционно активную роль выполняет любовник, хотя есть обычно плохо заканчивающиеся исключения, когда более активна и сильнее влюблена женщина. Наш случай - классический: Россия любит нас сильнее, чем мы ее. Даже изменяя нам с Бушем и Шрёдером, она косит глаза на нас: как мы, мол, на это смотрим. Страдаем ли? А нам обычно все равно. Мы в первую очередь любим себя, что довольно характерно для писаных красавиц, побеждающих на мировых конкурсах красоты. Наверное, где-то в глубине нашей тонкой души теплится какое-то чувство к этому восточному медведеобразному богачу. И когда мы в очередной раз соглашаемся за него замуж (19 января спикер Госдумы **Борис Грызлов** заявил, что референдум о создании союзного государства может быть проведен уже в 2006г.), мы почти убеждаем себя, что он нам симпатичен. Но потом депрессия проходит (на этот раз роль стресса играют мартовские выборы), и Беларусь вновь остается невестой - красивой, одинокой и... ничьей.

И замужем, и в девках

Ну, и конечно же, президент, умеющий проводить такую политику в отношении «распальцованного» жениха, повторить которую точно не сможет ни один из его последователей. После смены власти, когда бы и в каких бы условиях она ни произошла, Беларусь будет либо замужем за ЕС, либо войдет в тесный гарем российской семьи народов. Есть, конечно, и третий вариант - оставаться в девках ближайшие пару сотен лет, но он вряд ли соответствует нашим национальным интересам. Нам, расположенным между Востоком и Западом, необходимо будет сделать стратегический выбор. И не исключено, что любое конкретное решение будет хуже, чем нынешнее положение, когда мы болтаемся между Россией и Европой и попеременно намекаем на возможность скорой свадьбы то тем, то другим. Правда, в последние годы наша внешняя политика сделалась несколько более топорной, а европейские женихи уже связывают возможность брака исключительно со сменой батьки невесты. Это, однако, отнюдь не отменяет заслуг нынешней власти во всем, что касается торга с Россией.

Нужно иметь поистине крестьянскую смекалку и полесскую хитрость, чтобы вести себя с восточным женихом так, как мы. Беларусь осознает, что стоит отношениям зайти слишком далеко, стоит ей потерять честь и часть приданого в виде «Белтрансгаза», а также нескольких десятков топовых предприятий, формирующих национальный бюджет, и в гареме российской семьи народов мы перестанем быть любимой женой. Нами можно будет пренебрегать, ласки вроде дешевого газа забудутся.

А потому мы то посулим продажу «Белтрансгаза», то выставим непомерную цену за него (купи Россия газотранспортное предприятие за $5 млрд.!). Мы то обещаем ввести у себя единую валюту, то встрепенемся: мол, только после свадьбы (т. е. исполнения остальных обязательств союзного договора). Эта игра позволяет нам, с одной стороны, пользоваться всеми преимуществами жены богатого восточного соседа, с другой - оставаться в девках на случай возникновения более интересных предложений по слиянию.

Существующая власть мыслит все белорусские богатства (наше приданое) как свою собственность. И у нее искренне болит душа, когда возникает перспектива отдать их по дешевке кому-то и без того богатому полезными ископаемыми. Будь в РБ любая другая власть, с более европейским отношением к богатствам страны, которой она управляет, уже давно были бы и без «Белтрансгаза», и без «Азота», и без «Беларуськалия», и без БМЗ...

●на самом деле

УЗЫ БРАТСТВА КРЕПНУТ

накануне выборов

Один из неписаных законов белорусско-российских отношений - резкое повышение частоты и температуры братских объятий накануне выборов и референдумов.

Янка ГРЫЛЬ

В течение предвыборной кампании 2006г. рост теплых чувств фиксируется последовательно то в одной, то в другой сфере, назло крещенских морозам и инсинуациям недоброжелателей. Белорусская любвеобильность уже смогла объять верхние эшелоны российской власти. Пришел черед остальных: бизнеса, масс-медиа, межгосударственных структур.

18 января Александр Лукашенко пылко общался на тему расширения сотрудничества с президентом «Лукойла» **Вагитом Алекперовым**. Наиболее яркие пассажи Лукашенко были адресованы не только персонально г-ну Алекперову, но и всем крупным российским корпорациям: *«Лукойл» - это одна из порядочных компаний, которая прозрачно и честно работает на мировом рынке. ...Желающих работать в Беларуси много. Но мы пытаемся уберечь свою экономику от не совсем порядочных партнеров»*. В дни обострения двусторонних отношений в *«не совсем порядочных»* трансформируется весь крупный российский бизнес - от нефтяников до пивоваров, обретающий на белорусских телеэкранах криминально-монструозные черты, а в госучреждениях - предсказуемые административные проблемы.

Глава государства в очередной раз позиционировал себя как единственного гаранта российского присутствия на белорусском рынке: *«Важно, чтобы не было волокиты и бюрократизма. Мое дело... проконтролировать, чтобы все было сделано честно и порядочно»*. Президентского контроля не избежала и деликатная сфера взимания косвенных налогов при торговле с Россией, которой было посвящено специальное совещание.

Тогда же впечатлениями о предвыборной кампании в РБ поделился глава миссии наблюдателей от СНГ исполнительный секретарь Содружества **Владимир Рушайло**, только что получивший в белорусском ЦИКе корочку наблюдателя N1. Его заявления не назовешь сенсационными: *«На наш взгляд, белорусское избирательное законодательство соответствует и международным стандартам, и тем нормативным актам, которые приняты по этой тематике в рамках СНГ»*. Вопреки мнению многих коллег, решивших, что таким образом Россия едва ли не признает итоги выборов до их проведения, ударение в этой цитате явно падает на аббревиатуру СНГ: во всех странах Содружества правила предвыборных игрищ, по большому счету, одинаковы. Где-то главный оппонент действующего президента публично голосует за своего соперника, а где-то неожиданно оказывается коррупционером или заговорщиком. Так что когда Рушайло говорит, что *«каких-либо эксцессов мы не видим»*, *«все проходит в штатном режиме»*, он не кривит душой.

Интересна задумка наблюдателей от СНГ *«уделить особое внимание информационному обеспечению деятельности миссии»*, *«использовать возможности электронных и печатных СМИ, проводя брифинги, издавая пресс-релизы и промежуточные отчеты о деятельности миссии»*. И пусть в экзит-полы Рушайло (в отличие от **Глеба Павловского**) не верит, миссия наблюдателей от СНГ неизбежно примет компенсаторный характер, пытаясь уравновесить традиционные упреки коллег из БДИПЧ ОБСЕ и информационно способствуя не только самим выборам, но и признанию их итогов.

Россия - едва ли не единственная страна, способная сегодня похвастаться более или менее весомым присутствием на белорусском медиа-пространстве. Однако вся информационная мощь Большого Брата прекрасно видна в истории с возобновлением работы корпункта ВГТРК в Минске с разрешения белорусского Совмина. Если кто забыл: в июле 2004г. спецкор «Вестей» **Дмитрий Петров** насчитал до 5 тыс. участников акции оппозиции, посвященной 10-летию правления Лукашенко, а наше МВД - всего 170 человек. Пересчитывали вместе с **Владимиром Наумовым**, но каждая сторона осталась при своих представлениях об арифметике, после чего корпункт прикрыли, лишив аккредитации.

Тогда позиция ВГТРК не понравилась лично белорусскому президенту, однако россияне извиняться не стали. Минул год. ВГТРК прошлым летом подала в белорусский МИД пакет документов на аккредитацию. Прошло еще полгода, незаметно подкрались президентские выборы. И вот отечественный МИД предложил работу корпункта «России» все-таки возобновить, что и случилось 12 января. Честно, законно, транспарентно и, главное, очень вовремя, что наверняка скажется на беспристрастной позиции телеканала в благородном деле освещения очередного белорусского волеизъявления.

Напрашивается простейшее объяснение того, почему Запад не любит Александра Григорьевича: завидует. Никакой **Кондолизе Райс** не удается со столь высоким КПД гнуть свою линию в отношениях с Россией, как это делает белорусский президент.

Экономика

Расклад недели

Сергей ЖБАНОВ



ФИСКАЛЬТ-ПРИВЕТ!

С первых дней нового года Минфин, стремясь существенно упростить налоговую систему, резко взялся за увеличение акцизов. Но в какой мере эти усилия стыкуются с обещанием финансистов снизить налоговую нагрузку в Беларуси, сказать трудно.

Если бы Минфин выполнял все свои обещания по снижению уровня налоговой нагрузки, Беларусь уже давно стала бы налоговым раем, куда со всех концов света без удержу рвались бы иностранные бизнесмены. Но этого пока не наблюдается. Виною тому суровая реальность, т.е. правда жизни, которая свидетельствует о том, что, вопреки щедро раздаваемым обещаниям, Минфин ежегодно поднимает планку податей.

Не стал исключением и 2005г., когда налоговая нагрузка в Беларуси, вместо того чтобы снизиться хотя бы на 0,5%, вдруг увеличилась на 3% к ВВП, составив 32,4% без учета отчислений в Фонд соцзащиты (ФСЗ). С учетом отчислений в ФСЗ величина этого показателя сформировалась на уровне 43,7%. Увеличение налоговой нагрузки на белорусскую экономику произошло в полном соответствии с *программой расширения налоговой базы*, т.е. по всем группам налогов - прямым, косвенным и смешанным.

Процесс совершенствования налогового законодательства, как известно, сам пребывает в процессе постоянного совершенствования. Поэтому начало нового года тоже не предвещает ничего хорошего, несмотря на то, что на 2006г. Минфин наметил очередное снижение нагрузки в размере 0,9% к ВВП. Налоговая система, может, и упрощается, но ставки акцизов при этом растут. Судить об этом можно по информации, предоставленной Минфином «Интерфаксу».

Отмена двух налогов, включаемых ранее в цену автотоплива, обернулась их заменой на акцизы, которые будут взиматься по ставкам, увеличенным в 2,5 раза. Тем самым благополучно похоронены слабые надежды водителей автотранспорта на возможное снижение цен на топливо в случае благоприятных перемен на мировом рынке энергоносителей.

Уже все известно: одна тонна бензина высших марок будет облагаться акцизами по ставке Br867,3 тыс. в I квартале и до Br920,3 тыс. в IV квартале. Акцизы на бензин марок АИ-93, А-92 и АИ-91 - от Br764,7 тыс. до Br811,5 тыс., на дизтопливо - от Br491,3 тыс. до Br521,3тыс. Таким образом, в течение года все ставки акцизов увеличатся еще на 6,1%. Зато прирост реализации автобензина в 2006г. намечен небольшой - 4%, дизтоплива - 12,3%. Но благодаря значительному увеличению ставок акцизов поступления в консолидированный бюджет от реализации автотоплива должны увеличиться в 3 раза.

Курящим и пьющим гражданам тоже придется взять повышенные обязательства по наполнению доходной части консолидированного бюджета. В Минфине полагают, что население пить больше не станет, поэтому объем реализации «горючего» намечен прежний, на уровне 2005г. Однако акцизы по водке и ликеро-водочным изделиям увеличатся на 9%, по пиву - на 7%, что и позволит нарастить долю алкогольных акцизов почти до 25% в общей сумме доходов консолидированного бюджета, формируемых за счет сборов со всех видов подакцизной продукции.

Поквартальная динамика ставок акцизов на спирт этиловый из пищевого сырья уже задана: от Br4880 в I квартале до Br5190 в IV квартале. Но, кроме этого, акцизы (в расчете на 1 л 100-процентного спирта в продукции) будут взиматься по ставке Br12,25 тыс. на всю алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта 28% и более (за исключением спиртов, виноматериалов и спиртосодержащих растворов, коньяков, бренди, кальвадоса, коньячных напитков, вин). И по ставке Br9,29 тыс. для алкогольной продукции с объемной долей этилового спирта от 7% до 28% (за исключением спиртосодержащих растворов, вин, винных напитков и пива).

> Если бы Минфин выполнял все свои обещания по снижению уровня налоговой нагрузки, то Беларусь уже давно стала бы налоговым раем, куда со всех концов света без удержу рвались бы иностранные бизнесмены

По пиву ставки акцизов будут меняться по полугодиям. Для «опохмельных» сортов, т.е. крепостью до 7%, в I полугодии ставка акциза составит Br140, а во II - Br150, для «убойных» сортов пенного напитка (крепостью свыше 7%) ставка предусмотрена соответственно в размерах Br410 и Br420. На сигареты с фильтром ставка акциза увеличится на 6,5%, т.е. с Br4880 (в I квартале) до Br5200 (в IV квартале).

Одна из важнейших особенностей налогового года состоит в том, что государство больше не намерено терять бюджетные доходы из-за разницы в курсах валют. Минфин слегка «пролетел» в прошлом году, сделав упор на евро с последующим перерасчетом ставки акцизов в белорусские рубли по курсу Нацбанка. Но евро подвел, упав на 15% по отношению к американскому доллару и на 10% к белорусскому рублю. В этом году госфинансисты такого рода потерь в бюджете уже не допустят, привязав изначально все ставки акцизов к белорусскому рублю - как к самой твердой валюте на планете.

...«*Не пойму нашего человека. Почему наши люди считают, что, заплатив деньги за определенный набор услуг, в бане они могут все - украсть тапочки, пульты дистанционного управления, музыкальный центр, разбить посуду и тебя же обвинить, если ты попытаешься предъявить претензии*». **А самая скандальная категория посетителей - нетрезвые женщины, с которыми договориться очень сложно. Впрочем, и с мужчинами бывает непросто. Оборотная сторона банного равенства -** *«наши люди, раздевшись, чувствуют себя невероятно крутыми!»*

Стр. 28

Правила игры



Николай Корбут обещал, что средства российского кредита достанутся нескольким белорусским банкам, но счастливый билет получил лишь «Белинвестбанк»

Photo: ByMedia.net

ТОР-БАНК

Когда обсуждались перспективы получения российского кредита, министр финансов Николай Корбут обещал, что эти средства достанутся белорусским банкам, поскольку *«валютные кредиты, которые получает страна, идут не на социальные программы, а в первую очередь на поддержку торговых отношений и экономики»*.

Но счастливый билет достался лишь «Белинвестбанку», в котором правительство решило разместить все $146 млн. И это правильно: банков много, а денег мало, поэтому число любимых банков потихоньку сокращается. Например, как-то незаметно из числа особо уполномоченных банков выпал «Белвнешэкономбанк», который, согласно указаниям органов госуправления, поделился своей лучшей клиентурой в пользу других банков. Лишившись большей части предприятий реального сектора, «Белвнешэкономбанк» в 2005г. снизил балансовую прибыль на 31,5%, или Br7,875 млрд.

А «Белинвестбанк» - молодец! За год увеличил уставный фонд на 96,2%, собственный капитал - на 55,8%, активы - на 44,6%. Балансовая прибыль банка за 2005г. составила Br19,839 млрд., что на 69% больше по сравнению с 2004г. По данным «Интерфакса», по размеру балансовых активов банк занимает 5-е место из 30 банков.

ДОЛОГ ПУТЬ К СОГЛАСИЮ

Москву посетила делегация компании «Нафтогаз Украины» для подготовки проекта главного газового документа - межправительственного протокола на 2006г.

В документе предусматриваются обязательства РФ обеспечить баланс газа Украины, есть также пункт о создании российско-украинского СП между «Нафтогазом Украины» и *Rosukrenergo*. Руководство украинского предприятия надеется, что СП создадут до конца этой недели.

Впрочем, это очень смелые планы, поскольку «Нафтогазу» сначала необходимо выкупить половину *Rosukrenergo*, а «Газпромбанку» - просто передать свою долю в уставном капитале «Газпрому». Таким образом, у «Газпрома» проблем с приобретением 50% акций *Rosukrenergo* не существует, а «Нафтогаз» еще только приступил к переговорам о выкупе с руководством *Raiffeisen Investment*.

Не все гладко и с объявленной контрактной ценой в $95 за 1000 куб. м газа. «Газпром» обещает согласовать формулу цены туркменского газа только к 1 июля, а Казахстан уже заявил о своем намерении повысить в несколько раз тарифы за транзит туркменского и узбекского газа.

Между тем в связи с похолоданием Украина увеличила потребление импортного газа по согласованию с «Газпромом» и, соответственно, почти на 40 млн. куб. м в сутки сократила транспортировку газа в страны Европы. Венгрия, Сербия и Босния получают уже на 20-25% меньше российского газа.

В принципе, это форс-мажорные обстоятельства, но ведь и двух недель не прошло с тех пор, как эти страны испытывали проблемы с получением газа в связи с украинско-российским инцидентом. Все это еще больше подталкивает европейские страны к диверсификации газоснабжения и использованию альтернативных энергоносителей.

ОПЯТЬ КРИЗИС?

На прошлой неделе директор Института экономики переходного периода Егор Гайдар заявил о возможности российского банковского кризиса в среднесрочной перспективе.

В основе кризиса будет лежать рискованная кредитная политика, проводимая крупными госбанками *в отношении крупных госкомпаний*. Эксперты едины в том, что в случае резкого падения цен на нефть кризис неминуем. Мнения расходятся лишь в масштабах кризиса и степени падения нефтяных котировок, способных вызвать подобный экономический катаклизм.

Егор Гайдар уверен, что российская банковская система выдержит заметное снижение нефтяных цен в течение двух лет. А управляющий директор *Brunswick UBS* Иван Родионов полагает, что кризис возможен только в случае, если цены на нефть упадут в 5 раз, и тогда нефтяным компаниям будет трудно возвращать кредиты.

Малым и средним банкам, работающим не в столь тесной связке с государством, придется несладко даже в случае падения цен на нефть в 2 раза. При кризисах ликвидности в первую очередь страдают мелкие предприятия - надеяться на помощь государства им не стоит.

НЕ В ДЕНЬГАХ СЧАСТЬЕ

Евросоюз и Россия запускают совместный проект, направленный на оказание поддержки вступлению России в ВТО. По информации РБК, Евросоюз поддержит Россию не только словами, но и деньгами.

Евросоюз выделяет грант в 3 млн. евро на обеспечение *«процесса проведения правовой реформы»* и информирование *«представителей российского бизнеса и других заинтересованных лиц о преимуществах и вызовах присоединения к ВТО»*. Сопровождать проект по проталкиванию России в ВТО будет консорциум юридических и консалтинговых западных и российских компаний.

Кстати, гостившая недавно в Беларуси председатель генсовета ВТО Амина Мохаммед на встречах с представителями белорусской власти сказала много теплых слов, но денежного содействия для ускоренного продвижения Беларуси в ВТО не предложила.

А для вице-премьера Андрея Кобякова у председателя генсовета даже нашлась короткая, но утешительная фраза. *«Скоро»* - так определен промежуток времени, через который Беларусь вступит в ВТО. Ну, а при такой скорости движения в ВТО ни ликбез для бизнесменов, ни деньги республике на эти цели уже не потребуются.

Отдел экономики

●без камуфляжа

БИЗНЕС-ОПТИМИСТЫ

52,8% предпринимателей говорят об улучшении своего финансового положения

Институт приватизации и менеджмента провел исследование «Развитие предпринимательства в Беларуси» среди представителей 400 предприятий. Ответы респондентов позволяют составить достаточно полный портрет белорусского бизнеса.

Ярослав РОМАНЧУК

Справка «БелГазеты». 39% опрошенных представляют торговлю и общественное питание, 22,5% - производство, 12% - строительство и др. сектора экономики. Средний возраст опрошенных - 40 лет. 38,5% занимающихся бизнесом имеют высшее экономическое образование, 35,3% - выпускники неэкономических вузов.

Штат среднего белорусского предприятия составляет 11-50 человек. Только 5,5% предприятий дают работу более 200 человек: белорусский бизнес в подавляющем большинстве по-прежнему малый. Крупные предприятия проявляют незначительный спрос на товары и услуги малых предприятий или ИП, а без привлечения иностранных инвестиций, кардинальной реформы делового климата динамичное развитие данного сектора будет проблематичным.

Оптимисты

Белорусский бизнес проявляет безудержный оптимизм. На вопрос об изменении финансового положения предприятия в конце 2005г. 52,8% респондентов ответили *«улучшалось»*. Для сравнения: в 2004г. таких ответов было 45%, в 2003г. - 35,8%. Об ухудшении в минувшем году заявили лишь 10% опрошенных, а 35,8% ответили, что все осталось без изменений.

Нефтедоллары, стимулирование внутреннего спроса при жесткой защите рынка от иностранных конкурентов помогли временно улучшить состояние реального сектора. Рост объема продаж 29,8% предприятий объясняют изменением ассортимента товаров и услуг, 20% - повышением платежеспособности покупателей.

59,5% опрошенных прогнозируют улучшение финансового состояния своего предприятия. Об ухудшении заявляют всего лишь 6,3%. Эксперты констатируют наличие в Беларуси неблагоприятного делового климата, проблемы с экономической свободой и защитой прав собственности, но бизнес видит свое будущее практически безоблачным.

Этому феномену есть несколько объяснений. В опрос не попадают компании, которые по разным причинам вынуждены были уйти с рынка: мнения людей, работающих на рынке год-два, сильно отличается от «ветеранов». Во-вторых, бизнес смог оптимизировать свои отношения с государством. Общий опыт предпринимательской деятельности опрошенных составляет 9,4 года - достаточно, чтобы иметь «своих» людей практически в любом госоргане. Так неформальные связи снижают издержки госрегулирования. При этом и бизнес, и чиновники не очень заинтересованы в облегчении входа на рынок. Кому нужна лишняя конкуренция?

И, наконец, бизнес поражен страхом. Он не доверяет не только журналистам, но и социологам, действуя по принципу *«лучше промолчу, чтобы только чего не вышло»*. Доказательством этого являются ответы на два вопроса - *«Как часто руководители частных предприятий вынуждены давать взятки (в любой форме) представителям органов власти?»* и *«Насколько распространено в Беларуси такое явление, как «откат» при получении выгодных заказов?»* На первый вопрос 18,8% респондентов ответили, что такого явления нет, а 4% вообще отказались отвечать. Каждый пятый белорусский бизнесмен слово «взятка» не может даже вслух сказать.

> Об ухудшении финансового положения в минувшем году заявили лишь 10% опрошенных предпринимателей, а 35,8% ответили, что все осталось без изменений

На вопрос об «откатах» 25,5% ответили, что такого явления нет, 7% отказались отвечать. При этом 24,3% опрошенных заявили, что «откаты» имеют место чаще, чем при каждой третьей сделке. Эти цифры коррелируют с оценкой теневого оборота компаний, т.е. объема коммерческих операций, которые не проходят по бухучету. 21,5% отвечают, что такого явления нет.

Финансы частного бизнеса

47,5% предприятий не привлекают для финансирования своей деятельности кредиты. Не потому, что заемные ресурсы им не нужны, а потому, что получение кредита - серьезная проблема. Неразвитый финансовый рынок, отсутствие конкуренции среди кредитных учреждений и высокие кредитные риски (как страховые, так и корпоративные) стопорят развитие частного бизнеса. В структуре капитала кредиты свыше одного года составляют всего 7,8%. Львиную долю (70,2%) составляет уставный фонд. Для поддержания бизнеса на плаву этого, очевидно, достаточно, но развитие, завоевание внешних рынков с таким ресурсами едва ли возможно. Тем более что декларируемая рентабельность не позволяет скопить денег для необходимого расширения: 59,9% предприятий имеют рентабельность до 10%, из них 14,3% - менее 5%. Высокоприбыльных (более 50% рентабельности) у нас всего 2,5%.

Отдельные политики утверждают, что иностранный бизнес и капиталы нельзя пускать на белорусский рынок, пока отечественные не будут в состоянии на равных конкурировать с Западом и Востоком. Такая точка зрения выгодна только фирмам, получившим от государства эксклюзивное право работать в определенных нишах. Их собственники действительно накопили много денег (по белорусским меркам). Под прикрытием защиты интересов национального бизнеса они претендуют на активы белорусской экономики в рамках номенклатурного междусобойчика.

Местечковость

Характерная черта белорусского бизнеса - местечковость и отсутствие здоровых амбиций. Государство создало деловой климат, при котором рискованно становиться большим частным бизнесом. Устойчивость ограничивается рамками своего региона. Внутренний рынок имеет много черт экономического феодализма: исполкомам выгодно делеять местных производителей и не пускать столичных или из других областей. При достаточно низкой рентабельности 57% респондентов заявили, что не испытывали нехватки оборотных средств. Начнешь богатеть - начнутся проблемы совершенно иного порядка.

42% в ближайшие год-два планируют расширение своего бизнеса. 21% из них намерены делать это за счет освоения новых видов деятельности, 20,5% - расширения ассортимента, и только 13,3% - за счет поиска новых рынков и каналов сбыта внутри страны, а 10,3% - вне ее. Своими главными конкурентными преимуществами 57% предприятий считают профессиональный трудовой коллектив, 48,3% - знание рынка, умение предвидеть рыночную конъюнктуру и только 39,5% - способность производить конкурентоспособную продукцию. 27% назвали своим главным козырем знание современных рыночных технологий.

В Беларуси только около 25% компаний имеют опыт работы на рынках вне СНГ. При сохранении текущей политики так оно и останется. Такой автаркический подход противоречит декларируемым целям вступления в ВТО, создания ЕЭП и зоны свободной торговли с Россией. Как только правительство столкнется с проблемами стимулирования спроса (прежде всего за счет административного роста доходов сверх темпов роста рентабельности), у бизнеса начнутся суровые времена. Сегодня же, несмотря на все противоречия и конфликты (налоги, штрафы, лицензирование, сертификация и т.д.) большая часть предприятий работает в одной упряжке с властями.

Самой болезненной проблемой частного белорусского бизнеса являются большие штрафные санкции за ошибки - 3,21 пункта по пятибалльной шкале (5 - серьезная проблема, 1 - не проблема). Следом идут многочисленные проверки контролирующих и налоговых органов (3,18), получение лицензий (3,16), отсутствие гарантий прав частной собственности (3,15) и процедура сертификации (3,15). Наименее значимыми проблемами являются взаимоотношение с местными органами власти (2,66) и недостаток управленческих и экономических навыков у руководителей (2,24). Составлением отчетности для органов госуправления в среднем на предприятии занимается 3,65 человек. На взаимоотношения с ними только руководитель тратит 5,32 часа в день. Такая форма инвестиции времени явно не добавляет предприятию конкурентных преимуществ.

Тихий налоговый бунт

Среднее частное предприятие платит с выручки 28,6% налогов и платежей. Самая большая проблема - налог на прибыль: так считает 66,8% респондентов. Следом идет НДС (41,5%) и налоги, уплачиваемые с выручки (32%). 32% респондентов *«совершенно согласны»* и *«скорее согласны»* с тем, что налоги в стране слишком высокие и полностью платить их в бюджет не обязательно. Только 23% считают, что какие бы ни были налоги, их всего равно нужно платить.

58% респондентов утверждает, что самой большой проблемой, с которой сталкивается предпринимательство, являются высокие налоги. Такое отношение - народный налоговый бунт. Бунт типично белорусский: полная толерантность в отношении тех, кто уклоняется от уплаты налогов. Попытки правительства делать вид, что налоговая система у нас цивилизованная, вызывают иронию.

На вопрос *«Какой процент из выручки вы считаете справедливым для уплаты налогов в бюджет»* респонденты ответили: 13,54%. Так что налоговую нагрузку в стране стоило бы снизить по меньшей мере вдвое, чтобы формировать у людей общественное неприятие неплательщиков.

Кнут и пряник

Бизнес до сих пор не признал цивилизованных способов представления и защиты своих интересов: 84,5% предприятий не является членами предпринимательских союзов, 43,5% опрошенных никак не готовы содействовать улучшению бизнес-климата в стране, а еще 30,5% готовы поддержать материально союзы предпринимателей только в тех вопросах, в которых они лично сами заинтересованы. При этом на вопрос *«Какие виды господдержки необходимы вашему предприятию»* самым популярным ответом является *«налоговые льготы»* (42,8%) и только за ним с большим отставание идет *«упрощение и стабильность налоговой системы»*.

Еще 25,3% жаждут льгот по аренде. И только 17,5% говорят, что лучшая форма поддержки - не мешать. Еще 4% утверждают, что в господдержке нет необходимости. Получается, что в Беларуси только каждый пятый занятый в частном бизнесе готов к восприятию настоящего свободного рынка и торговли, понимает бесперспективность госинтервенционизма в любой форме.

Требование льгот - это скрытая просьба «поддержите нас, а не наших конкурентов, мы в долгу не останемся». 38,8% респондентов считают, что государство должно оказывать поддержку отечественным производителям, чтобы сохранить рабочие места и не допустить роста безработицы. 46,3% оправдывают госпомощь необходимостью поддержки промышленности и сельского хозяйства.

Предприниматели Беларуси вполне допускают госсобственность практически во всех сферах. В подавляющем меньшинстве находятся те, кто считает, что строительство, сельхозземли, СМИ, производство продуктов питания должны быть только частными (до 6% опрошенных). Остальные равнодушны к тому, что государство владеет и распоряжается активами в этих секторах. Доминацию в экономике госпредприятий частники с трудом связывают с дискриминацией частного бизнеса. Сам белорусский бизнес санкционирует и терпимо относится к тем формам деятельности государства, которые создают для него наибольшие проблемы.

Но в стране по-прежнему сохраняется большой спрос на предпринимательскую деятельность. 17% однозначно хотят, чтобы их дети были в бизнесе. Еще 31,5% отвечают на этот вопрос *«скорее да»*. Так что далеко еще не все потеряно.

Главные конкурентные преимущества белорусского бизнеса: взгляд самого бизнеса

	% респондентов
Профессиональный трудовой коллектив	57,0
Знание рынка, умение предвидеть рыночную конъюнктуру	48,3
Способность производить конкурентоспособную продукцию	39,5
Знание современных рыночных технологий	27,0
Эффективное управление подчиненными	21,0
Сильная команда руководителей	15,3
Знакомства с представителями органов власти и влиятельными лицами	12,8
Знание законодательства	12,5
Стратегия и философия компании	11,8
Другое	2,0

Качества директоров государственных и частных предприятий

	Директора государственных предприятий, %	Директора частных предприятий, %
Трудолюбие	41, 0	59,5
Неразборчивость в средствах достижения своей цели	12,8	5,0
Рационализм	31,8	29,8
Склонность к жульничеству	18,8	4,8
Деловая хватка	25,5	64,0
Авантюризм	5,8	11,8
Высокий профессионализм	27,8	27,3
Высокий уровень общей культуры	12,8	6,8
Нежелание честно трудиться	13,5	1,0
Непрофессионализм, некомпетентность	8,5	0,5
Инициативность, настойчивость	12,0	33,3
Жажда наживы	15,5	6,8
Честность, порядочность	17,5	11,5
Низкий уровень общей культуры	7,5	1,8
Способность отстаивать интересы своих коллективов	14,0	13,5

Источник: Институт приватизации и менеджмента, 2006.

Столбик термометра, ползущий вниз, на неделю приковал к себе взгляды белорусов: выпуски новостей неизменно начинаются с сообщений о сильнейших морозах и их последствиях для Беларуси. Как заявил Александр Лукашенко, страна из-за морозов дополнительно затрачивает около $1 млн. каждый день. Из строя вышли 20% банкоматов, междугородние трассы в стране покинули почти треть частных маршрутных такси. И даже переезд Национальной библиотеки в новое здание заморожен из-за холодов.
(На фото: кто как может, мужественно переживает «ледниковый период», надеясь сберечь хоть малую толику из ежедневно теряемого бюджетом $1 млн.)



Дмитрий Брушко

На Крещенье, 19 января, были установлены абсолютные температурные минимумы для этого дня: 22,6 градуса мороза днем и 28,6 - ночью. Однако даже этот серьезный минус (температурный) не помешал бесстрашным оптимистам из клуба «Оптималист» совершить церемонию погружения в ледяную воду Чижовского водохранилища в ознаменование крещения Христа



«БелГазета»



Дмитрий Брушко

Если у входа в концертный зал «Россия» зажигают звезды, это не просто *«кому-нибудь нужно»*. Выдающимся событием для каждого белоруса назвал церемонию открытия звезды в честь белорусского ансамбля «Сябры» первый замминистра культуры Владимир Рылатко. Торжественная церемония проходила при 30-градусном морозе, но даже это не омрачило радости Анатолия Ярмоленко (на фото: главный «Сябр» страны очерчивает контуры популярности белорусского ансамбля), Алеси и музыкантов ансамбля, отныне соседствующих с Леонидом Утесовым, Аркадием Райкиным, Марком Бернесом, Виктором Цоем, Владимиром Мулявиным и «Песнярами»



Максим Малиновский

На минувшей неделе экс-глава президентской администрации Урал Латыпов предстал перед белорусскими телезрителями в новом амплуа - председателя консультативного совета ИП «Лукойл-Беларусь». Появление Латыпова на столь стратегически важном посту, безусловно, было предсказуемым: Урал Рамдракович хорошо знаком как с проблемой морозов (на фото), так и с проблемой интенсивно потребляемых в период холодов энергоносителей

У ТЕЛЕВИЗОРА С «БГ» РЕКОМЕНДАЦИИ ПАВЛА ДОЛИНИНА И КИРИЛЛА СПОТЫКОВИЧА



ФИЛЬМ НЕДЕЛИ. историческая драма. фантастика. боевик. авантюрная комедия. триллер. мелодрама

КИНО НЕДЕЛИ



«РЕКОНСТРУКЦИЯ». Дания, 2003

Режиссер Кристофер Боэ. В ролях: Николай Лие Каас, Мари Бонневи, Кристер Хенриксен, Николас Бро, Ида Двингер.

Главный козырь. Нетривиальная структура повествования, актуальное визуальное решение и вечная тема любви.

О чем кино. Мужчина и женщина встречаются в Копенгагене, проводят вместе ночь и затем отчаянно пытаются освободиться от рутины будней, рискуя всем ради возможности быть вместе...

Обратите внимание. Своеобразие, идейность и серьезный подход к делу превратили Кристофера Боэ в одну из главных надежд обновления мирового кино. Приз «Золотая камера» на Каннском фестивале за лучший дебют и множество других наград делают эту психологическую драму событием N1 своего времени в рубрике «Другое кино». Международная кинопресса приняла ее на ура: *«Ослепительный дебют Кристофера Боэ. Стильная история любви, наполненная взглядами, желанием и сигаретным дымом»*, *«Частично - легенда об Орфее, частично - Ингмар Бергман...»*

28 января, суббота, 23.40, СТВ.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ДЕТЕКТИВ

«НЕТ ВЫХОДА». США, 1987

Режиссер Роджер Доналдсон. В ролях: Кевин Костнер, Джин Хэкмен, Шон Янг, Уилл Пэттон, Ховард Дафф, Джордж Дзундза, Джейсон Бернард.

Главный козырь. Самая пикантная сцена с участием Костнера: любовный акт с Шон Янг на бильярдном столе (с тех пор девушки и стали к нему приглядываться), после которого актриса рассказывала, что ей пришлось прикладывать к ягодицам лед, так как она их адски натерла о злосчастное сукно.

О чем кино. Лейтенанта ВМФ Фаррелла переводят в Пентагон, где спустя непродолжительное время он заводит роман с коллегой, не подозревая, что она любовница высокопоставленной шишки. Вскоре ту находят мертвой. Расследование заказного убийства поручают Фаррелу.

Обратите внимание. Первое появление Кевина Костнера в студийном фильме произошло в начале 80-х. А первым по-настоящему успешным проектом стал вестерн Лоуренса Кэсдана «Силверадо» (1985). После этой знаковой в своем роде картины за Костнером надолго закрепилось амплуа супермена с внешностью рядового американца. Роли благородных, мужественных героев он играл во многих известных фильмах конца 80-х - начала 90-х гг. («Неприкасаемые», «Месть», «Телохранитель»). Напряженная драматическая лента Роджера Доналдсона пришлась аккурат на пик этой творческой активности.

27 января, пятница, 22.55, НТВ.

КОМЕДИЯ

«КОНВОИРЫ»

США, 1994

Режиссер Деннис Хоппер. В ролях: Деннис Хоппер, Том Беренджер, Эрика Элениак, Уильям Макнамара, Гарри Бьюзи.

Главный козырь. Сумасшедшее дорожное приключение, которое стоит того, чтобы принять в нем активное зрительское участие.

О чем кино. Офицер берегового патруля ВМС Рейли считал, что его ничем не удивишь. Ему и его молодому напарнику предстоит доставить на базу заключенного - лейтенанта ВМС Тони Джонсона. Тони оказывается красивой и вздорной особой женского пола, во что бы то ни стало стремящейся вырваться на свободу...

Обратите внимание. Актер, режиссер, продюсер, сценарист, Деннис Хоппер, пожалуй, прошел самый странный путь карьерного роста в Голливуде. Он был студийной персоной нон-грата, бунтовщиком среди деятелей киноиндустрии, наркоманом и блудным сыном. Хоппер устроил не один переворот на поприще киноискусства. Автор проблемных лент в данной картине воздает должное легкому жанру в искрометной манере приключенческой феерии. Секс-символ модельного бизнеса Эрика Элениак - бесспорное украшение этого пикантного блюда.

24 января, вторник, 21.40, НТВ.

ФАНТАСТИЧЕСКИЙ БОЕВИК

«КИБОРГ»

США, 1989

Режиссер Элберт Пьюн. В ролях: Жан-Клод Ван Дамм, Дебора Рихтер, Винсент Клин, Алекс Даниэлс, Дейл Хаддон.

Главный козырь. Фейерверк трюков и кипучих страстей в брутальном фантастическом экшне.

О чем кино. Мрачное будущее США: руины, анархия, голод, геноцид... Следом пришла неведомая чума, выкашивая оставшихся в живых. Немногочисленные ученые вплотную подобрались к открытию противоядия. Но им не хватает данных: все необходимое есть в Нью-Йорке, но туда нет пути. Весь мир между крохотными клочками цивилизации превратился в отравленную пустыню, населенную лютыми сворами отморозков. Выжить в ней может только существо с рефлексами хищника, молниеносной реакцией и совершенными навыками боя.

Обратите внимание. Фильм мастера постановок о кикбоксерах и киборгах захватывает ранний период актерской карьеры Ван Дамма. Молодой актер триумфально ворвался в высшие эшелоны Голливуда. Последователь Брюса Ли и Чака Норриса на протяжении всего фильма будет самозабвенно поглощен добычей целительного снадобья, которое поможет излечить человечество. Никогда и ни за что ему бы этого не сделать, не помогай сексапильному каратисту прекрасная Киборг, получеловек-полуробот. Вместе им, конечно, подвластно все, и вполне возможно, они даже смогли бы полюбить друг друга, если бы не досаждающие со всех сторон пираты-людоеды.

23 января, понедельник, 21.40, НТВ.

МЕЛОДРАМА

«МАЛЕНЬКИЙ ГОРОД». США, 1998

Режиссер Роберто Бенабиб. В ролях: Джон Бон Джови, Джош Чарльз, Джоэнна Гоуин, Пенелопа Энн Миллер, Анабелла Скьорра, Джо Бет Уильямс.

Главный козырь. Редкая возможность лицезреть гламурную рок-звезду Джона Бон Джови в качестве кинозвезды.

О чем кино. Сан-Франциско, наши дни. Бармен Стивен беззаботно спит с подругой своего лучшего друга, художника. Тот об этом узнает, и его это не может порадовать. Знакомая Стивена, работающая вместе с ним в баре, переспала с преподавательницей живописи Энн, только что порвавшей с молодой любовницей, так как отношения их стали слишком «домашними». И это далеко не полный список чудес «маленького города»...

Обратите внимание. Любовные отношения пересекающихся друг с другом героев - прежде всего их попытка разобраться в себе. Диалог друг с другом и с самими собой определяет каждого из персонажей.

26 января, четверг, 23.40, БТ.

САМУРАЙСКИЙ ЭКШН

«ЗАТОИЧИ». Япония, 2003

Режиссер Такеши Китано. В ролях: Такеши Китано, Таданобу Асано, Юко Дайке, Акира Эмото, Юи Нацукава.

Главный козырь. Смехотворная сцена, которую провоцирует некий толстый болван, возомнивший себя самураем. А также ряд других, не менее колоритных фигур...

О чем кино. О слепом мастере единоборств, жившем в Японии в XIX в. Затоичи, как его звали, - слепой странник, который зарабатывает на жизнь игрой в кости и массажем. Но за скромным образом скрывается боец, искусно владеющий мечом, обладающий молниеносной реакцией и наносящий удары с потрясающей точностью.

Обратите внимание. Реанимированный экшн по произведению Канна Тимосавы. Около двух часов клоунады и разборок в формате многочисленных схваток не на жизнь, а на смерть, грандиозные похождения культового персонажа самурайских баек (а также двух дюжин фильмов и сериалов). Затоичи кряхтит, того гляди, развалится, но боевое дело знает. Мумифицированная идея в духе бессмертных подвигов «Хон-Гильдона», бесплотное, но вполне осязаемое подвижничество «Слепой ярости», потоки крови а-ля Тарантино, безумные персонажи, полное отсутствие фирменного музыкального сопровождения Джо Хисаиши и немыслимый финальный номер под кантри-музыку, в котором освобожденная от пут бандитов деревня танцует степ.



27 января, пятница, 22.05, БТ.

КОМЕДИЙНЫЙ ВЕСТЕРН

«МЭВЕРИК». США, 1994



Режиссер Ричард Доннер. В ролях: Мел Гибсон, Джоди Фостер, Джеймс Гарнер, Джон Траволта, Джеймс Коберн, Денни Гловер.

Главный козырь. Веселый и шутливый ковбойский фильм, в котором нашлось место не только бравым похождениям и юмору, но и дорогостоящим звездам экрана.

О чем кино. Дикий Запад, дикие времена и нравы. Картежнику Брэту Мэверику, вполне достойному прозвища Форс-мажор, во что бы то ни стало надо выступить на знаменитом карточном турнире. Однако для участия необходимо внести немалую сумму, которой у него, естественно, нет. Тут-то и начинаются похождения этого симпатичного неудачника...

Обратите внимание. Ричард Доннер поставил сей фильм спустя два года после окончания работы над знаменитой трилогией «Смертельное оружие» (он также автор четвертой части блокбастера). После колоссального коммерческого успеха своей полицейской саги на главную роль Доннер снова пригласил Гибсона. Тому, правда, уже придется выступить в несколько иной роли. С этим он, как обычно, благополучно справляется, но зрительское внимание на себя перетягивает Джоди Фостер. Ее совершенно очаровательная героиня удачно контрастирует с Мэвериком, остальные же персонажи по-своему колоритны и блистают в не менее забавных ситуациях.

28 января, суббота, 21.50, «Россия».

ВЕСТЕРН

«УАЙАТТ ЭРП». США, 1994



Режиссер Лоуренс Кэсдан. В ролях: Кевин Костнер, Деннис Куэйд, Джин Хэкмен, Изабелла Росселлини, Том Сайзмор, Джеймс Кевизел, Майкл Медсен.

Главный козырь. Трехчасовое эпическое полотно, полное героики, стрельбы, приключений, адреналина и романтики. Весь путь настоящего мужчины - от мальчишки до седого старика, без прикрас и преувеличений, в исполнении целой плеяды лучших актерских сил Голливуда...

О чем кино. О легендарном Уайатте Эрпе, лучшем шерифе Дикого Запада. О миротворце, в честь которого исполняются полные трепетной памяти хвалебные песни и снимаются героические саги.

Обратите внимание. Герой фильма Лоуренса Кэсдана («Звездные войны. Эпизод 5 - Империя наносит ответный удар», «Индиана Джонс: в поисках утраченного ковчега», «Французский поцелуй») - легендарная фигура американской истории. Биографии этой уникальной личности в разное время посвящались фильмы самого разного жанра. С 1955 по 1961г. снимался сериал, в 1983г. вышел фильм *I Married Wyatt Earp*, в котором рассказ ведется от имени супруги доблестного шерифа. Десятью годами позже зрители увидели еще одну интерпретацию истории знаменитого героя в картине «Тумстоун» с Куртом Расселом и Вэлом Килмером... Создатели ленты, изобилующей острыми и непредсказуемыми моментами, попытались наиболее полно рассказать историю Уайата Эрпа, которому еще при жизни удалось стать легендой.

29 января, воскресенье, 20.00, «Россия».

ФАНТАСТИЧЕСКИЙ ТРИЛЛЕР

«ОСОБЬ». США, 1995

Режиссер Роджер Доналдсон. В ролях: Наташа Хенстридж, Бен Кингсли, Майкл Медсен, Альфред Молина, Форест Уитейкер, Мардж Хелгенбергер.

Главный козырь. Неоклассика мировой фантастики. Чрезвычайно популярный саспенс, ошеломительному успеху которого послужил прежде всего тип главной героини - женщины невероятно обольстительной и смертельно опасной.

О чем кино. О том, к чему может привести безграничное увлечение наукой. Ученые скрещивают фрагменты инопланетной ДНК, полученной из космоса, с ДНК человека, создав совершенно неподконтрольное существо. Новая форма жизни эволюционирует чрезвычайно быстро и осознанно жаждет превалировать над всем живым. Нужно спешить обезвредить ее, пока она не дала потомство...

Обратите внимание. Эта динамичная смесь адреналина, ужаса и сексуальной интриги была названа событием года среди фантастических триллеров. Невообразимые существа, созданные лауреатом премии Американской киноакадемии Г.Р.Гигером, грандиозные спецэффекты от четырехкратного обладателя Оскара Ричарда Эдлунда («Звездные войны», «Индиана Джонс: искатели потерянного ковчега») и звездный актерский состав сделали эту картину захватывающей, выразительной и неповторимой.



26 января, четверг, 23.00, НТВ.

СЕРИАЛ

«ПАН ИЛИ ПРОПАЛ»

Россия, 2003, 16 серий

Режиссер Алексей Зернов. В ролях: Елена Сафонова, Лариса Удовиченко, Виталий Соломин, Сергей Жигунов, Марина Могилевская, Николай Фоменко, Валентин Смирнитский.

По мотивам иронического детектива Иоанны Хмелевской «Все красное». Действие происходит в Дании во время рождественских праздников. На пригородную виллу под Копенгагеном в гости к своей соотечественнице прибывают многочисленные друзья и родственники из Польши. В первый же вечер происходит загадочное убийство: один из гостей заколот шаманским гарпуном. Незадолго до смерти он пытался сказать Алиции что-то важное, но в суматохе не успел. Он только подарил ей серьги своей матери, фотографию двадцатилетней давности и отдал письмо. Вся полиция поднята на ноги, но таинственный и неуловимый преступник с маниакальным упорством продолжает покушаться на жизнь гостей...



23-26 января, понедельник-четверг, 22.15-22.25, БТ.

ЭКСТРИМ НЕДЕЛИ

«КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ»

Утверждение, с которым трудно поспорить, столь справедливо, что переживет даже самых кадристых кадров на земле. Но нынешняя интерпретация устойчивого высказывания любопытна и долгожданна. В новом документальном фильме наконец расскажут об Академии управления при президенте Республики Беларусь. Телезрители убедятся в том, что учатся в академии исключительно достойные кадры, способные все решить. Жаль, но за кадром останется мнение о том, что, согласно буквальному пониманию наименования учебного заведения, управлять выпускники этого вуза способны лишь при президенте.

29 января, воскресенье, 14.30, БТ.

В БЛОКНОТ АГИТАТОРА

«ПАДЕНИЕ ВСЕСИЛЬНОГО МИНИСТРА»

Сразу хочется успокоить: этот фильм снят не на белорусском материале. Картина посвящена судьбе знаменитого министра внутренних дел СССР Николая Щелокова. В 70-80-е гг. слухов о злоупотреблениях в МВД и о немыслимом богатстве Щелокова было достаточно. Однако большинство советских граждан так и осталось в неведении. Что послужило поводом к отставке Щелокова? Почему он покончил жизнь самоубийством? Бытует мнение, что своим поступком бывший министр многих избавил от проблем и даже подал благородный пример некоторым своим преемникам...

24 января, вторник, 22.20, «Россия».

ШОУ-БИЗ

«БОМБА ДЛЯ ПЕВЦА. ВЛАДИМИР МИГУЛЯ»

Этот человек мог стать великолепным хирургом-пластиком. И тогда его судьба сложилась бы иначе. Но медицине Владимир Мигуля предпочел музыку. Он написал несколько песен, после чего решил, что главный инструмент в его жизни - не скальпель, а фортепиано. Вместо того чтобы брать на себя слишком большую ответственность - «сочинять» лица, меняя внешность людей, он, по собственному признанию, выбрал куда более человеческое занятие - «*сочинять песни, влияя на настроение целых залов*». Тогда он и предположить не мог, насколько опасным и рисковым окажется для него самого это с виду такое необременительное и увлекательное дело - писать музыку к текстам.

26 января, четверг, 22.20, «Россия».

Zapping без запинки: щелкая пультом

Если вам скучно смотреть одну передачу, если вы свободно перескакиваете с одного канала на другой, если можете смотреть одновременно два фильма и новости, то понимаете, что такое *zapping* - свободное перемещение по сетке вещания.

Начало телесерфинга: суббота, 28 января, 17.50.

Утомившись «В бегах» («Лад»), «Мистер Бин» (СТВ) лишь «В городке» («Россия») понял, «Как важно быть серьезным» (БТ). Он внимательно смотрел на «Портрет баронессы» (НТВ), стоя «На расстоянии удара» (СТВ), и пожалел, что не похож на «Молодого Казанову» (ОНТ). Иначе бы он устроил ей «Идеальный шторм» (НТВ) с такими «Криминальными играми» (СТВ), что даже «Неукротимой Анжелике» («Лад») пришлось бы отправиться к гинекологу на «Реконструкцию» (СТВ)...Смотрите и чаще переключайтесь. Тогда вы сможете сами увидеть эту невероятную историю. И то, что увидите вы, не увидит больше никто.



КУДА ПОЙТИ

КИНОТЕАТРЫ

«ОКТЯБРЬ»

(пр-т Независимости, 73, т. 232-93-25).

«И грянул гром» (фантастика, США-Германия-Чехия). **23-27.01:** 15.00, 17.00, 19.00, 21.10; **28-29.01:** 15.00 (льг.), 17.00, 19.00, 21.10.

«МОСКВА»

(пр-т Победителей, 13, т. 203-14-48).

«И грянул гром» (фантастика, США-Германия-Чехия). **23.01:** 19.00, 21.00; **24-27.01:** 17.00, 19.00, 21.00; **28-29.01:** 14.40 (льг.), 17.00, 19.00, 21.00. **«Цыпленок Цыпа»** (мультфильм, США). **29.01:** 12.30.

«ПОБЕДА»

(ул. Интернациональная, 20, т. 203-77-66).

«Хроники Нарнии: Лев, Колдунья и Волшебный Шкаф» (приключенческий фильм, США). **23-27.01:** 14.20, 18.40; **28-29.01:** 11.50 (льг.), 14.20, 16.50. **«Большая жатва»** (комедия, США). **23-27.01:** 16.50, 21.10; **28-29.01:** 19.30, 21.20.

«АВРОРА»

(ул. Притыцкого, 23, т. 253-33-60).

«Крестные отцы» (комедия, Франция). **23-27.01:** 17.00; **28-29.01:** 13.00 (льг.), 17.00. **«И грянул гром»** (фантастика, США-Германия-Чехия). **23-29.01:**16.30, 18.30, 20.30. **«Эон Флакс»** (боевик, США). **23-27.01:** 19.00, 21.00; **28-29.01:** 15.00, 19.00, 21.00.

«ЦЕНТРАЛЬНЫЙ»

(пр-т Независимости, 13, т. 200-34-16).

«Дневной дозор» (фантастический триллер, Россия). **23-25.01:** 13.00, 15.40, 18.20, 21.00; **26.01:** 13.00, 18.20, 21.00; **27.01:** 11.00, 14.00, 17.00; **28-29.01:** 13.00 (льг.), 15.40, 18.20, 21.00. **«Не хлебом единым»** (мелодрама, Россия). **26.01:** 15.40. **«Счастливый зуб»** (сказка, Великобритания). **23-29.01:** 11.00.

ВЫСТАВКИ

«Искусство в городской культуре XIX - начала XX вв.» Постоянная экспозиция. Национальный музей истории и культуры Беларуси (ул. К.Маркса, 12, т. 227-06-33, 227-43-22). С 11.00 до 19.00, вых. - ср.

Выставка живописи, графики, скульптуры «Память». Центральный дом офицеров (ул. Красноармейская, 3). С 15.00 до 17.00, вых. - пн.

«История белорусского кино». Постоянная экспозиция. Музей истории белорусского кино (ул. Свердлова, 4, т. 227-10-75). С 12.00 до 18.00, вых. - сб., вс.

Выставка живописи «Городской пейзаж». Постоянная экспозиция.

Выставка «Минский фарфор». До 15.02. Национальный художественный музей (ул. Ленина 20, т. 227-71-63, 227-45-62). С 11.00 до 18.00, вых. - вт.

Фотовыставка Института международных культурных связей (Штутгарт) «Фотография Баухауза». До 27.02. Музей современного изобразительного искусства (пр-т Независимости, т. 288-24-68). С 10.00 до 18.00, вых. - вс., пн.

Фотовыставка Михаила Борозны «Движение треугольника...». До 10.02. М-Галерея Института имени Гёте в Минске (ул. Фрунзе, 5, т. 236-34-33)

«Пространство *fantasy*». Выставка работ Елены Шлегель и Ирины Коваленко. **До 4.02.** Музей современного изобразительного искусства (пр-т Независимости, 47, т. 288-24-68). С 11.00 до 19.00, вых. - вс., пн.

«Ретропортрет». Выставка работ студентов Минского государственного технологического колледжа. **До 25.01.** Галерея *Sfumato* (ул. Красная, 19-б, т. 284-78-15).

Выставка «Параллельные миры Виктора Гончаренко», посвященная памяти фотохудожника. **До 12.02.** Центр народного творчества (ул. Гикало, 4, т.293-06-60). Вых. - пн.

НОЧНЫЕ КЛУБЫ, ДИСКОТЕКИ

Клуб «Реактор»

(ул. В. Хоружей, 29)

Большой рэп-фестиваль с презентацией сборника «БРАТ-*INFO*». Участвуют: «Нестандартный вариант», *Street masters*, «Семейная реликвия», «Толеранс», «Неумолкаемые», «Повар», «Южный центр». В программе также рейтинговые бои кубка *Freestale Cup* (*GSM* 649-08-88, 763-47-70). Начало в 18.00. **3.02.**

Концерт хардкор-группы «Куклы» (*GSM* 649-08-88, 763-47-70). Начало в 17.00. **10.02.**

Фестиваль альтернативной музыки, посвященный дню рождения Курта Кобейна и группе *Nirvana*. (*GSM* 649-08-88, 763-47-70). Начало в 17.00. **24.02.**

Клуб «Граффити»

(пер. Калинина, 16)

День всех влюбленных. Алексей Шедько и Сергей Антишин (*GSM* 671-58-65). Начало в 20.30. **14.02.**

Кафе «Добрые мысли»

(ул. Могилевская, 12, т. 224-64-86)

Концерт *Naka* в поддержку дебютного альбома «Тебе». **26.01.**

ГАСТРОЛИ, КОНЦЕРТЫ

КЗ «Минск»

(ул. Октябрьская, 5, т. 227-89-41, 206-66-38)

Спектакль «Второе дыхание» с Татьяной Васильевой (т. 206-64-92, *GSM* 609-09-18, 509-09-18). **26.01.**

Звезда мировой оперы Любовь Казарновская с сольным концертом «Голос ласковый и томный». **27.01.**

Известный петербургский поэт и композитор, мэтр авторской песни Александр Дольский. В программе творческого вечера - песни, романсы, блюз, рок-н-ролл. **10.02.**

Дворец искусств

(ул. Козлова, 3)

Экс-музыкант группы «ДДТ» Вадим Курылев с презентацией нового альбома «Беглец» (*GSM* 671-58-65). **7.02.**

Дворец спорта

(пр-т Победителей, 4, т. 256-17-76)

Фестиваль команд КВН Высшей лиги. Участвуют команды «Уездный город», «Сборная Пятигорска», «Мегаполис», «Белорусская сборная». **29.01.**

Белорусский республиканский театр юного зрителя

(ул. Энгельса, 26, т. 227-09-34)

Театральная труппа «ИнЖест» Славы Иноземцева в спектакле «Бесплодные усилия любви» (*GSM* 707-95-23). **24.01.**

Начало всех мероприятий в 19.00, если в афише не указано другое время.

●технологии

КТО НА СВЕТЕ ВСЕХ НАДЕЖНЕЙ?

Что общего у владельца частной фирмы, директора государственного предприятия, чиновника, министра? Перечень профессий в этом ряду можно продолжать бесконечно. Потому что ответ на заданный вопрос и прост, и парадоксален одновременно: компьютер в кабинете и информационные технологии, используемые в работе.

Совершая небольшой экскурс в историю, заметим: за последнее десятилетие информационные технологии прочно обосновались во всех областях жизни и деятельности человека, хотя еще не все руководители воспринимают компьютеры, программное обеспечение, корпоративные сети и Интернет как незаменимые инструменты для решения своих задач. Дескать, пробить канал на таможне, изловчиться с налогами, заключить выгодную сделку - это реальный бизнес, а информационные технологии считаются неким отвлеченным понятием, не имеющим прямого отношения к повседневности. Так и работает некая компания X, где подавляющее большинство информации передается устно. Нет заявок, ответов на заявки, никакой бюрократии: девушки просто громко кричат в соседнюю комнату: *«Валя, позицию такую-то вычеркивай, на складе уже ничего не осталось!» «Ага!»* - отзывается Валя. Народу в комнатах много, все орут, что-то записывают. А потом не туда едут вагоны, злятся и обрывают телефоны одни потребители, удивляются приходу незаказанной продукции другие.

Другой стороной проблемы является внедрение информационной системы как вынужденной необходимости, а не как потенциального конкурентного преимущества. Как отмечают сотрудники *IT*-компаний, далеко не все руководители ставят перед корпоративной информационной системой по-настоящему инвестиционные задачи. А при попытке прояснить цели бизнеса разговор с руководителем компании до боли напоминает аллегорический диалог Алисы и Чеширского кота из книги Льюиса Кэрролла «Алиса в стране чудес»:

- *Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?* - спросила Алиса.
- *А куда ты хочешь попасть?* - спросил Кот.
- *Мне все равно...* - сказала Алиса.
- *Тогда все равно, куда и идти, - заметил Кот.*

Другими словами, необходимым условием успешности проекта должна стать его нацеленность на конечные, а не промежуточные цели и результаты бизнеса. Показательно в этом отношении одно из исследований компании *Gartner*. При анализе современных тенденций развития информационных технологий она делает вывод о необходимости основательного переосмысления работы *IT*-служб и выделяет следующие компоненты вклада *IT* в бизнес предприятия:

- продуктивность, т.е. возможность предоставления большего объема услуг за меньшие деньги;
- эффективность, т.е. прямой вклад *IT* в оптимизацию бизнес-процессов путем улучшения информационных потоков, сокращения периода выхода на рынок и упрощения обработки транзакций;
- инновации, т.е. помощь предприятию в увеличении доли рынка путем дифференциации его продуктов и услуг.

Если обратиться к точным цифрам, то несколько лет назад одна консалтинговая компания проанализировала результаты внедрения информационных систем на предприятиях малого и среднего бизнеса. В ходе исследования более двухсот компаний, завершивших свои внедрения, были выявлены следующие результаты:

- снижение уровня запасов (включая материалы, незавершенное производство, готовую продукцию) в среднем на 17%, лучший результат - 25%;
- улучшение обслуживания (повышение доли своевременных поставок) в среднем на 16%, лучший результат - 28%;
- повышение производительности в среднем на 10%, лучший результат - 16%;
- снижение себестоимости закупаемых материальных ресурсов в среднем на 7%, лучший результат - 11%.

Таким образом, окупаемость вложений в информатизацию бизнеса не вызывает сомнений. Однако перед руководителем компании, пришедшим к такому выводу, встает другой вопрос. Как выбрать надежного (это важнейшая характеристика) поставщика *IT*-услуг? Универсальных рекомендаций здесь попросту не существует, но есть некоторые общие правила. Следует выбирать поставщика, который хорошо известен на рынке, имеет устойчивое финансовое положение. Компания должна иметь рекомендации и сертификаты от производителей технических средств и программного обеспечения, которые она продает, должна осуществлять гарантийное и послепродажное обслуживание, желательна возможность получения технических консультаций по телефону. В штате компании должны состоять сертифицированные специалисты по профилю ее деятельности.

Компания-поставщик IT-услуг должна иметь рекомендации и сертификаты от производителей технических средств и программного обеспечения, которые она продает; должна осуществлять гарантийное и послепродажное обслуживание; желательна возможность получения технических консультаций по телефону

Как отмечает наш эксперт Владимир Протченко, руководитель отдела развития интернет-провайдера **Атлант Телеком**, *«в нашем бизнесе репутация компании напрямую зависит от ее технических показателей, от того, насколько компания готова инвестировать в самые современные программные решения и насколько серьезно относится к тому, на каком оборудовании построена сеть. На выходе для клиента - гарантия безопасности, отсутствие сбоев, полная информация о расходовании средств и состоянии счета, широта спектра услуг, предлагаемых компанией, возможность предложения клиенту нестандартных решений».*

К слову, именно компанию **Атлант Телеком** можно считать едва ли не образцовым *IT*-партнером для представителей отечественного бизнеса. Как отмечают аналитики, техническая база **Атлант Телеком** строится на оборудовании мирового лидера отрасли - компании *Cisco*. Кроме того, с недавнего времени бизнес-процессы компании ведутся на основе информационной системы *SAP*. Согласно же данным ведущих мировых институтов рыночных исследований, *SAP AG* является признанным лидером, а продукты *SAP* - стандартом в мире интегрированных систем управления.

Таким образом, отечественным компаниям, стремящимся к эффективному внедрению информационных систем, стоит тщательно выбирать *IT*-партнера. Благо рынок позволяет выбрать по-настоящему достойных.

●телекоммуникации

НЫНЧЕ МОДНО ЭКОНОМИТЬ

на телефонных разговорах

Как вы думаете, о чем говорят между собой директора успешных предприятий, собравшись в тесном кругу? Да, и об этом, конечно, тоже. Но не в последнюю очередь и о способах, позволяющих удерживать предприятие на плаву и секретах рационального использования денег.

Сегодня в кулуарах бизнес-жизни обсуждают самый модный способ экономии денег на предприятии - использование **карточного** или **абонентского счетов** для оплаты телефонных переговоров своих сотрудников.

Карточный счет - услуга, позволяющая воспользоваться междугородной и международной связью по заранее оплаченному счету с любого телефонного аппарата посредством набора уникального пин-кода. Воспользоваться карточным счетом можно также с уличного таксофона, что делает услугу особенно привлекательной для людей с разъездным характером работы. Сумму счета (количество тарифных единиц) вы можете выбрать при заключении договора и пополнять по мере ее использования.

Пользоваться карточным счетом можно даже с телефона, где отключена «восьмерка». Важный момент - то, что при необходимости вы можете ограничить направления звонков, например разрешить звонки только в Россию, только в Европу или запретить звонки на сотовую связь.

Звонить с помощью карточного счета можно в любую точку мира, при этом соединение с 29 странами в рабочие дни обойдется на 21-64% дешевле, чем если бы вы звонили обычным способом, так как в этих направлениях используется телефония по *IP*-протоколу.

После заключения договора для пользования данной услугой достаточно набрать номер доступа «076» и назвать оператору пин-код, страну, город и номер того, кому вы звоните. А для абонентов, обладающих тональным набором номера, есть возможность самостоятельного ввода цифр.

Абонентский счет - услуга, аналогичная карточному счету. Она отличается тем, что пользоваться этим счетом можно с определенного номера телефона. При звонках с помощью абонентского счета пин-код не нужен, достаточно просто набрать номер доступа «076» и номер абонента, с которым вам нужно поговорить.

По желанию пользователя можно ежемесячно получать расшифровку звонков, сделанных с помощью абонентского и карточного счетов.

РУП «Белтелеком» предлагает воспользоваться карточным счетом при поездках за рубеж. Находясь в командировке или на отдыхе в России, Литве, Венгрии, Швейцарии, Финляндии, Германии, Словакии, Австрии, Польше или Сингапуре, с помощью пин-кода вы можете звонить в Беларусь по уже оплаченному счету, причем в белорусских рублях, а не в долларах, что значительно дешевле. Эта услуга называется «Беларусь-Директ».

Абонентский и карточный счета имеют еще ряд преимуществ:

**30-секундная тарификация (при обычном способе связи тарификация по 1 минуте). Поговорив не более 30 секунд, вы заплатите как минимум в два раза меньше, чем обычно;*

**возможность контролировать остаток тарифных единиц на счете;*

**с 23.00 до 6.00 в рабочие дни, в выходные и праздничные дни круглосуточно действует льготный тариф.*

Более подробную информацию по услугам вы можете получить в отделе маркетинга и службах продаж линейно-станционных цехов филиала «Минская городская телефонная сеть» РУП «Белтелеком»:

Отдел маркетинга: тел. 256-20-60
Заводской ЛСЦ: тел. 295-16-05
Фрунзенский ЛСЦ: тел. 209-23-12
Ленинский ЛСЦ: тел. 222-16-06
Советский ЛСЦ: тел. 283-25-61
www.mgts.beltelecom.by, e-mail: info@mgts.by

Лиц. N02140/0175283 выд. Министерством связи и информатизации РБ 20.08.2004г. до 19.08.2009г.

Телефония по протоколу IP

Направление	% снижения тарифов по сравнению с действующими международными тарифами
СНГ	
Россия	
Москва Московская область Санкт-Петербург Ленинградская область	31
Украина	
Киев	33
Европа	
Болгария Германия	33
Великобритания Греция Кипр	45
Дания Словакия Финляндия Франция Хорватия Чехия Швейцария Италия	29
Ближний Восток	
Израиль	21
Ливан	64
Палестина	28
Америка	
Панама	48
Бермуды	49
США	37
Канада	48
Бразилия	48
Колумбия	49
Тихий/Индийский океан	
Австралия	38
Китай	50
Южная Корея	30
Африка	
Египет	38
Средиземноморье	
Турция	25

...Последовательное сокращение числа импортеров, начало которому положила экс-управделами президента Галина Журавкова идеей о создании института специмпортера на табачном рынке в лице, разумеется, УДП, делает логичным последнее распределение квот. На самом же деле государство никому ни в чем не отказало, а всего лишь решило, что *Philip Morris* должен работать с госимпортером.

Стр. 20

●табачный рынок

БЕЛОРУССКИЙ ВЕСТЕРН ДЛЯ КОВБОЯ MARLBORO

Останется ли *Philip Morris* на рынке

По информации «БелГазеты», на минувшей неделе Минск посетили представители крупнейшей табачной компании *Philip Morris*. В белорусском представительстве *PM* отказались от каких-либо комментариев. Но вряд ли визит входил в программу рождественских каникул ТНК, учитывая факт отсутствия импортеров *Philip Morris* на отечественном табачном рынке в нынешнем году.

Марина ГУЛЯЕВА

В соответствии с прошлогодним октябрьским постановлением Совмина, объем импортной квоты в нынешнем году составляет 1,5 млрд. шт. сигарет. В целом, учитывая одобренную Совмином стратегию развития ГТФ «Неман», исключительно от состояния которой зависит, что будет курить белорусский потребитель и в каком ассортименте, в 2006г. 17 млрд. поделены следующим образом: 10,5 млрд. - «Неман», 5 млрд. - «Табак-Инвест», 1,5 млрд. - импортных табачных изделий.



Максим Малиновский

Ковбой Marlboro разворачивает коня прочь от белорусского рынка, напомнив аборигенам, что курение опасно для их здоровья

Справка «БелГазеты». *Philip Morris International* входит в группу компаний *Altria Group*, занимающихся производством и сбытом широкого ассортимента товаров - от кофе и продуктов питания до пива и табачных изделий. В 2004г. прибыль *Philip Morris Int.* составила $6,6 млрд. Табачные изделия *Philip Morris* производятся на 50 фабриках в 160 странах. Доля *Philip Morris Int.* на мировом табачном рынке - 14,5%. Наиболее известные марки - *Marlboro, L&M, Bond*.

С большой долей вероятности можно предполагать, что поквартального увеличения квоты, как в прошлом году, не произойдет: объем производства западных брендов на мощностях белорусских производителей растет. В 2005г. на «Табак-Инвесте» запущены в производство *Magna* и *Monte Carlo* (*JTI*), на Гродненской табачной фабрике - *Alliance* (*BAT*). В нынешнем году *JTI* к двум своим лицензионным маркам добавила еще и *Winston*, запуск которого в производство состоялся 12 января. Предполагается, что объем производства *Winston* в 2006г. составит около 2 млрд. штук. *BAT* в ближайшей перспективе собирается предложить еще одну табачную марку, но уже более высокого ценового сегмента, произведенную на ГТФ.

Анализируя объемы производимых сигарет среднего ценового сегмента в рамках программы импортозамещения, объемы производства отечественных марок этой категории и в первую очередь запрет на ввоз сигарет дешевле $0,55, легко прийти к выводу, что импортная квота сосредоточена только в рамках высшего ценового сегмента. Надо отдать должное последовательности государства на табачном рынке: за последние пять лет оно создало беспрецедентно комфортные условия для местного производителя.

Полуторамиллиардная квота была распределена так: 750 млн. штук получил торговый дом «Восточный» (предприятие УД президента), 400 млн. - *BAT*, 100 млн. должен поставить «Белкоопвнешторг», около 250 млн. оставлены в резерве. Многолетний импортер *Philip Morris* «АФ энд компани» в числе поставщиков сигарет в нынешнем году отсутствует. Так что, учитывая распределенные объемы табачных изделий, на рынке осталось только два импортера - предприятие УДП торговый дом «Восточный» и *BAT*.

Последовательное сокращение числа импортеров, начало которому положила экс-управделами президента Галина Журавкова идеей о создании института специмпортера на табачном рынке в лице, разумеется, УДП, делает логичным последнее распределение квот. На самом же деле государство никому ни в чем не отказало, а всего лишь решило, что *Philip Morris* должен работать с госимпортером.

Вряд ли это устроит компанию с выстроенной системой дистрибуции, еще год назад лидировавшую на рынке: на долю сигарет *Philip Morris* приходилось до половины всей импортной квоты. Сегодня у компании нет прежних объемов, ей навязывают импортера, пока неоднозначна ситуация с запуском в производство сигарет *PM* на «Немане».

Вполне вероятно, что в т.ч. этими факторами объясняется отказ *Philip Morris* вручать в этом году свою традиционную премию в области балетного искусства - «Филип Моррис Дебют». Премия была учреждена в 1977г. и вручается в разных странах. В Беларуси премия дебютировала в 1997г. Сегодня, похоже, мировой табачный лидер сам оказался в Беларуси в роли дебютанта.

●лесхоз

НЕДОРУБ И ПЕРЕРОСТ

в объемах и ценах

Второй год подряд предприятия лесного хозяйства Беларуси наращивают экспорт. За 2005г. продано за рубеж продукции на 30% больше, чем по показателям 2004г., причем за счет повышения цены, а не роста физических объемов. Тем не менее отрасли по-прежнему требуются несколько новых стратегических покупателей, поскольку основной местный потребитель, концерн «Беллесбумпром», часто оказывается неплатежеспособным.

Ольга МИКША

Цена на белорусский лес стала расти с началом реализации программы по повышению эффективности лесохозяйственной отрасли страны, принятой в марте 2004г. Тогда было решено, что лес надо продавать не на корню, а в заготовленном виде, ведь даже простейшая обработка (например, сушка, пиление и строгание) повышает цену в 5-6 раз. Результаты были получены практически сразу: по итогам 2004г. экспорт вырос почти на 40%, добавив в казну $61 млн. В прошлом году верность выбранной стратегии снова нашла подтверждение в цифрах. По сообщению пресс-службы Минлесхоза, в 2005г. на экспорт поставлено продукции на $80 млн., что составило 30% прироста к уровню 2004г. и почти тройной рост по сравнению с 2000г. При этом, как отметил замминистра лесного хозяйства Николай Юшкевич, росли цены на лес, а не объемы поставок. В целом заготовленная древесина составила 75% от общего объема отпуска.

Справка «БелГазеты». В 2005г. общий объем отпуска древесины на корню по всем видам рубок составил 12,9 млн. куб. м. Использовано и реализовано, включая экспорт, 5,03 млн. куб. м деловой древесины в заготовленном виде. На внутреннем рынке по всем формам продажи реализовано 2,3 млн. куб. м, в т.ч. по заявкам - 1,8 млн. (79,3%), оптом - 345,2 тыс. (14,8%), на аукционах - 115,1 тыс. (5%), на бирже - 21,4 тыс. куб. м (0,9%).

Поступательное повышение стоимости леса позволяет выполнять программу и в части снижения бюджетного финансирования отрасли. В прошлом году удельный вес бюджетных средств в общей сумме расходов на ведение лесного хозяйства снизился до 51,9%. Согласно намеченным планам, к 2008г. отрасль должна выйти на самофинансирование, однако для дальнейшего повышения доходов от продажи леса есть ряд препятствий.

Главное из них - концерн «Беллесбумпром», основной отечественный потребитель леса. Для мебельных и деревообрабатывающих предприятий рост цен на сырье означает резкий рост себестоимости готовой продукции, а цена на белорусскую мебель уже сейчас достаточно высока. Поэтому концерн просит сохранить для своих предприятий схему отпуска древесины на корню, что лишает лесхозы дохода. Поскольку цены на круглый лес устанавливают областные администрации, лесхозам приходится продавать древесину себе в убыток. *«При себестоимости кубометра Br8 тыс., реализуем за Br5 тыс.*, - сообщил Юшкевич. - *И ежегодно на этом теряем по Br4-5 млрд.»*.

Минлесхоз планировал в следующем году полностью перейти на реализацию заготовленного леса, однако «Беллесбумпром» настоял на своеобразной квоте для своих предприятий. В итоге 15% от общих объемов рубок 2006г. все же будут продаваться по льготным ценам.

Кроме того, ежегодно в Беларуси прирастает количество спелого леса, который необходимо рубить, но это не делается за отсутствием спроса. По словам Юшкевича, отрасли необходимы новые покупатели леса, особенно в части мягколиственных пород: ежегодно их недорубают 1,5-2 млн. куб. м. А отечественные потребители, так уж сложилось, привыкли использовать хвойный лес. Кстати, на непопулярные леса в свое время рассчитывал шведский концерн *IKEA*, который намеревался начать в стране деревообработку для последующей сборки мебели именно из лиственных пород. Как известно, категорически против присутствия в Беларуси иностранного гиганта высказались отечественные мебельщики, хотя его намерения были на руку лесному хозяйству. Юшкевич сказал, что история с *IKEA* еще не закончена, хотя новых переговоров в прошлом году не было.

Зато новые перспективы открываются на внутреннем рынке. С вводом в эксплуатацию завода по выпуску газетной бумаги в Шклове балансовую древесину, которая сейчас продается на калининградские целлюлозные комбинаты, можно будет перерабатывать там.

Кроме того, в прошлом году опробованы новые рыночные механизмы для увеличения экспортной цены: летом Минлесхоз начал продавать древесину через Белорусскую универсальную товарную биржу (БУТБ). Согласно планам, в следующем году ведомство планирует до 70% заготовленного леса продавать через БУТБ, что позволит установить рыночную цену на древесину. Первый опыт был получен в 2005г., когда торги позволили увеличить цену на балансы из усыхающих ельников с $17-18 в начале года до $28 на конец, а на хвойные пиломатериалы - с 80-85 до 98 евро. С другой стороны, биржа, как известно, весьма чутко реагирует на внешние факторы: переизбыток на рынке леса, поваленного прошлогодним ураганом над Швецией, снизил спрос на белорусские хвойные балансы, в результате чего их производство осталось на уровне 2004г. Зато в Польше и Скандинавии понадобилась наша береза, что позволило лесхозам на 162% увеличить поставки в физическом объеме и на 213% - в денежном.



«ПОРТ МОНЕ» в гостях у «Портмоне»

стр. 27

GREENLINE COMPUTER

«ГРИНЛАЙН КОМПЬЮТЕР»: СЕРЬЕЗНАЯ ИСТОРИЯ СОЛИДНОЙ КОМПАНИИ

стр. 22



«ОСНОВА НАШЕЙ ПОЛИТИКИ - ПАРТНЕРСТВО С КЛИЕНТОМ »

стр. 23

Портмоне

Специальный выпуск. Январь 2006

ШУБА-ДУБА от $250 до $9 тыс.

В 25-градусный мороз люди по магазинам не ходят, даже чтобы купить шубу. И правильно делают, потому что в минских магазинах меховой одежды уже действуют сезонные скидки в 10-15%, и, по утверждениям продавцов, ниже цены не станут.

Бона СФОРЦА

С *одной стороны*, здесь появляется небольшая возможность сэкономить: как известно, сэкономил - считай, заработал. В магазинах и на рынках - около половины ассортимента шуб и дубленок нынешнего сезона. Потому что никому еще не удавалась распродать всю коллекцию до наступления нового года. Как правило, народ с невысоким достатком идет на рынок за обновкой, когда уже совсем припечет (в нашем случае - приморозит) или вовсе обходится прошлогодним пальто. В сезоне осень-зима 2005-06гг. таким пиком стали непродолжительные ноябрьские морозы: тогда на рынках сделали первые крупные продажи меха.

В магазинах, где цена шуб начинается от $3 тыс., спонтанных покупок не делают. Как правило, потенциальная покупательница (около 80% ассортимента пушных торговых точек ориентируются на дам), прежде чем сделать выбор, обойдет несколько торговых точек и посетит рынок. Так рекомендуют поступить даже продавцы некоторых магазинов, очевидно, вполне уверенные, что клиент от них не уйдет. Однако поиски товара подешевле отнюдь не являются в этих путешествиях главным аргументом. По словам одного из продавцов, теперь *«люди ищут чудеса»*.

Вероятно, чудеса правильнее искать на родине чудес - в Греции и Турции, откуда в подавляющем большинстве своем прибывают к нам шубы. Но если мы в этом сезоне отдыхали на Маврикии... тогда придется покупать то, что осталось в Минске. Осталось, к слову сказать, не так уж и мало. Поскольку основной модной тенденцией этого сезона в мехе стал небольшой разворот к классике - английский воротник, пояс, приталенный силуэт, подобного фасона шубы можно обнаружить самых разнообразных ценовых категорий, хотя действительно запоминающиеся модели все же висят в дорогих магазинах.





На рынке вещь из крашеного камышового кота обойдется в $500, из кролика - в $250, из кусковой норки - в$550, из каракуля - в $700. Конечно, в наших магазинах не выцыганишь сколько-нибудь-кратного снижения цены, как бывает в Турции, но и здесь только ленивый не поторгуется с продавцом на $30-50. А в конце сезона можно смело требовать скидки в 10%.

В самом дорогом минском шубном магазине *Golden mink* шубы в среднем стоят $6-9 тыс., и здесь можно рассчитывать на скидку в 10 раз большую. Впрочем, сейчас в витрине салона висит не самый крупный стикер, сообщающий об «очень больших скидках». Как оказалось, те же 15%. Но для некоторых это квартальная зарплата.

Вероятно, для данной категории покупательниц будет интересно узнать, что, по данным Российского национального фонда защиты потребителей, самым носким мехом считается выдра (20 сезонов), а самым недолговечным - кролик, шиншилла (2 сезона) и заяц (1 сезон). Соболиная шубка прослужит 14 зим, норка - 9. Песец будет греть ваше тело 7 лет, каракуль - 6, а пользующаяся особой популярностью на севере России нутрия - на сезон меньше.

Но в Минске за последние 30 лет морозы в 30 градусов стали такой же редкостью, как и шуба из соболя, поэтому практически все магазины предлагают шубы из норки.

Зато категорию «искателей чудес» полезно проинформировать о том, что минская «Снежная королева» - совсем не родственница московской сети, а, как шутливо заметил один из сотрудников магазина, *«скорее приходится родней Деду Морозу из Беловежской пущи»*. Тем не менее сезонные скидки на шубы у нашей королевы такого же порядка, как и там: 10-15%.

Почитателям итальянского стиля надо быть готовым к тому, что красивое слово *Geluccі*, давно созвучное у белорусских потребителей с известной маркой норковых шуб, лишь звучит по-итальянски, а корни у него вполне местные. Предприимчивые люди покупают шкурки на канадских аукционах, внимательно изучают модели итальянских меховых дизайнеров и воплощают их в жизнь руками недорогой восточнославянской рабочей силы. Это отнюдь не сказывается на качестве изделий, да и проверить недолго. Умеючи.

Чтобы удостовериться в фабричном происхождении шубы, придется подключить сенсорные рецепторы. Для начала понюхайте его: «самовыделка» издает резкий и к тому же не очень приятный запах. Потом сомните часть изделия - рукав или полочку: хорошая шуба должна сразу же принять первоначальную форму. Кроме того, шуба, как женщина, должна иметь мягкую кожу и блестящие волосы.

Очень хорошо, если есть возможность заглянуть под подкладку. Уверенному в себе производителю нечего скрывать, поэтому он вряд ли станет наглухо пришивать подкладку к шубе, а качество швов может многое рассказать внимательному взору.

С другой стороны, с началом сезона скидок у шубных магазинов появляется дополнительная возможность заработать. Опытные работники торговли знают, что январь - мертвый месяц с точки зрения продаж. Каким бы эксклюзивным товаром ни были шубы, они подчиняются общему экономическому закону. Для оптимизации покупательской активности и были придуманы скидки. Другой вопрос, насколько они реальны. Покупательница, которая приобрела шубу из новой коллекции в конце октября, вряд ли станет еженедельно заглядывать в любимый магазин (разве что с рекламациями, но мы же верим, что у нас продают качественные меховые изделия!). Поэтому мало кто заметит, что в течение трех месяцев, предшествующих новогодним распродажам, цена неуклонно прирастала, поднявшись к январю на 20%. Вот здесь самое время громогласно заявить о 10-15-процентных скидках и убежденно рассказывать, что только такой их размер может действительно быть реальным снижением цены. *«Не верьте тем, кто объявляет о 50-процентных скидках»*, - заявили корреспонденту «БелГазеты» в одном из магазинов. - *Они обязательно заложили их в цену»*. От себя добавим: проверяйте и тех, кто объявляет о менее масштабных распродажах. Шуба - это товар длительного пользования.

● Индикаторы

Объем продаж телевизоров в Беларуси*, тыс. штук



Объем продаж табачных изделий в Беларуси*, млн. штук



Объем продаж водки в Беларуси*, тыс. декалитров



Объем продаж пива в Беларуси*, тыс. декалитров



* включая импортные

КУДА ITти

Россияне проанализировали рынок информационных технологий

Конец минувшего года ознаменовался попыткой российских аналитиков дать развернутую оценку рынка *IT* в РФ. Поскольку проблемы, связанные с развитием информационных технологий в России и Беларуси довольно схожи (даже на строительство технопарков обе страны замахнулись почти одновременно, не без влияния индийского Бангалора), а многие отечественные *IT*-компании с равным успехом работают как на нашем, так и на российском рынках, итоговые подсчеты небезынтересны и для белорусов.

Ярослав ПОДЪЯБЛОНСКИЙ

Анализ рынка *IT*, по сообщению «РБК. Исследования рынков», был обнародован в декабре 2005г. маркетинговым агентством *Discovery Research Group*. Под прицел маркетологов попали не только сегменты, которые являются «компьютерными» в традиционном понимании: ПК и периферия, провайдинг, интернет-услуги, сети и коммуникации, системные решения и интеграция, программный аутсорсинг, ПО для местного потребления (бухгалтерское, юридическое и т.п.). В поле исследования оказался также рынок мобильных телефонов и сопутствующих устройств, все плотнее смыкающийся с собственно компьютерным или софтверным. По прогнозам, в ближайшие годы эта смычка будет только укрепляться.

По данным *Discovery Research Group*, в 2004г. в РФ в сферу информационно-коммуникационных технологий было инвестировано $4,4 млрд. собственно российских и $1,4 млрд. иностранных средств. Уже за первое полугодие 2005г. это стимулировало достижение темпов роста рынка в 30%, предположительно достигшего общего объема $7 млрд.

В 2005-6гг. инвестиции продолжают расти. По данным госстатистики, к началу 2004г. общие суммарные расходы российского бизнеса на *IT* составляли *RUR*212 млрд., а на начало 2005г. агентство оценило их уровень в *RUR*260 млрд. Исходя из этих показателей, как считают российские маркетологи, объемы рынка-2005 достигли $8,5-9 млрд. Основные доходы, как и прежде, дают корпоративные заказчики. Но при этом у крупных компаний (с годовой выручкой свыше *RUR*10 млрд.) доля госзаказов доходит до 25%.

Проблемы, сдерживающие развитие российского *IT*-рынка, хорошо знакомы и белорусам. В первую очередь это несовершенство законодательства и крайне завышенные налоги, вынуждающие тот же программный аутсорсинг влачить полулегальное и нелегальное существование, стремиться в оффшоры и т.п. Серьезным барьером для развития информационных технологий остается то, что в исследовании обозначено как *«сдержанное развитие внутреннего рынка»*, определяющееся не столько отсутствием средств, сколько консерватизмом и отсутствием информации. Среди других факторов торможения внимание обращается на слабое развитие экспорта в сфере *IT* и нехватку молодых специалистов - проблемы, которые благодаря все тем же национальным особенностям законодательства и налогообложения из виртуальных становятся реальными.

Значительную роль в формировании конъюнктуры играет засилье пиратской продукции. Причины этого явления близки и понятны как россиянам, так и белорусам: в первую очередь слабость законодательства и правоприменительной практики при охране интеллектуальной собственности (ИС). Правда, стоит отметить, что в Беларуси ситуация с охраной ИС все-таки лучше. Как отдельную причину засилья пиратского продукта *Discovery Research Group* выделяет *«слабую таможню и взятки»*. Естественно, значительную роль в существующем соотношении спроса на лицензионные и нелицензионные продукты продолжает играть низкий уровень доходов населения.

Среди основных тенденций и перспектив развития рынка *IT Discovery Research Group* особо подчеркивает рост роли государства, в последние годы обратившего благосклонное внимание на доселе непонятные ему явления. По мнению авторов исследования, будет расти спрос на массовые решения, увеличится количество слияний и объединенных компаний, небольшие игроки в качестве конкурентного преимущества станут развивать специализацию. Неизбежны количественные и качественные изменения экспорта. Как и белорусы, серьезные надежды россияне возлагают на создание технопарков.

В целом прогнозы *Discovery Research Group* оптимистичны. По мнению авторов исследования, у России есть шансы оказаться в числе лидеров глобального рынка *IT*: при сохранении благоприятной конъюнктуры к 2007г. его объем составит $10,31 млрд., а к 2010г. достигнет $30-40 млрд. Согласно другой оценке, учитывающей мобильные телефоны и другие устройства, уже в 2005г. объем российского рынка информационных технологий дотянулся до уровня $12 млрд. Вероятно, между безоглядным и умеренным оптимизмом стоит выбрать все же более сдержанный вариант, который ближе к истине.

«ГринЛайн Компьютер»: серьезная история солидной компании

Наступление нового года - традиционно некий рубеж, подойдя к которому важно не только с уверенностью смотреть в будущее, но и с удовлетворением оценивать итоги. Для компании «ГринЛайн Компьютер» прошедший год стал чем-то большим, чем очередные 365 дней, на которые приятно оглянуться. В 2005г. компания отметила 10-летие, что заставляет задуматься о том, как быстро летит время, и вспомнить то важное, что произошло за эти годы.

Дина АСТАХОВА

Как и все великое, компания «ГринЛайн Компьютер» начиналась с малого - двух молодых людей, которые решили заняться компьютерной техникой... 16 февраля 1995г. администрация Ленинского района Минска выдала свидетельство о регистрации ООО «ГринЛайн Компьютер». С тех пор компания очень динамично развивается, постоянно идет вперед. Каждый год работы - серьезные достижения. Это доверие клиентов и партнеров, без которого вряд ли что-то получилось бы. Это важные события, каждое из которых - свершение само по себе и в то же время неотъемлемое звено во всей цепочке успеха. Вспомним лишь некоторые из них.

1995-1996

Компания «ГринЛайн Компьютер» первая в Беларуси получает статус авторизованного дистрибьютора корпораций *Dell* и *Sony*.

1998

Дистрибьютерство *Acer*. Основанная в 1976г. компания *Acer* является третьим в мире производителем персональных компьютеров. «ГринЛайн Компьютер» предоставляет своим клиентам широкий спектр серверов, настольных, деловых, мультимедийных компьютеров, ноутбуков, периферийных устройств и комплектующих, производимых *Acer*.

1999

«ГринЛайн Компьютер» получает статус авторизованного дистрибьютора корпораций *Proview International*, *Genicom Corporation*. В рамках компании создан отдел *soft.greenline.by*, занимающийся разработкой интернет-решений.

2000

Получены лицензии на проектирование, строительство и техническое обслуживание ведомственных сетей передачи данных, взаимодействующих с сетями общего пользования.

2001

Сетевое направление выделено в обособленный отдел - отдел сетевых решений. Получены расширенные лицензии на строительство и техническое обслуживание сетей и систем связи. Открыто представительство в Могилеве

2002

«ГринЛайн Компьютер» получила статус авторизованного дистрибьютора компании *Gigabyte*. Подписан дистрибьюторский договор с корпорацией *Tally*.

2003

Расширена дилерская сеть. Открыто представительство в Гродно.

2004

Получена лицензия на осуществление розничной торговли. Открыт магазин компьютерной техники. Подписан дистрибьюторский договор с компанией *MSI* и начаты поставки комплектующих на рынок РБ. Получен статус официального дилера компании *Logitech* на территории Республики Беларусь.

2005

Юбилейный год также был полон значимых событий. Компания уверенно держится на белорусском рынке, однако стабильность не грозит перейти в застой.

В ушедшем году «ГринЛайн Компьютер» получила сертификат СТБ *ISO* 9001-2001, удостоверяющий соответствие системы менеджмента качества разработки, производства и обслуживания персональных компьютеров и классов вычислительной техники требованиям международных стандартов. *ISO* 9001 - наиболее полный и самый жесткий стандарт в области менеджмента качества, гарантирующий соответствие производства европейским нормативам. Это позволяет клиентам быть уверенными, что компьютеры компании - качественные и надежные. Всего около десятка компаний аналогичного профиля в Беларуси имеют этот сертификат.

Компания «ГринЛайн Компьютер» получила сертификат Белорусской торгово-промышленной палаты, что является подтверждением отечественного производства персональных компьютеров компании.

В 2005г. открыто представительство в Новополоцке.

Третий год подряд «ГринЛайн Компьютер» одерживает победу в национальном конкурсе «Лучший компьютер года», проводимом в рамках престижной выставки «Перспективные технологии и системы». В 2005г. компании присуждены два первых места из трех номинаций - «Лучший офисный компьютер» и «Лучший производительный компьютер». Год назад компания победила в номинации «Лучший производительный компьютер 2004г.», а в 2003г. представила «Лучший домашний компьютер».

Такие результаты свидетельствуют о том, что за годы работы профессионалы компании научились четко понимать потребности каждого пользователя, выработали персональный подход к клиентам, представляющим различные потребительские группы, и успешно реализуют это на практике.

В конце года произошло еще одно значительное событие - компания «ГринЛайн Компьютер» подписала эксклюзивный дистрибьюторский договор с компанией *Ikonnet Ltd.* на поставку в РБ обучающих мультимедийных сетевых комплексов *HiClass Plus*.

Новое поколение обучающих мультимедийных сетевых комплексов *HiClass Plus* - абсолютно новый взгляд на систему образования. Они позволяют сделать процесс преподавания и обучения максимально эффективным и интересным. Нажимая на кнопку вызова, каждый студент может отправить преподавателю вопрос, вызывающий у него затруднения, или свой комментарий. Система предусматривает индивидуальное обучение и работу по группам, позволяя преподавателю оказать поддержку только тем студентам, которые нуждаются в помощи, без беспокойства и задержки остальной части аудитории. Наиболее способные студенты могут самостоятельно работать по индивидуальной программе.

Система сочетает преимущества программного и аппаратного обеспечения, отвечает всем современным требованиям и задает высокие стандарты обучения и преподавания с мультимедийными средствами в сетевых компьютерных классах.

Системы *HiClass Plus* установлены в учебных заведениях во всем мире. Продукт сертифицирован в РБ. Гродненский госуниверситет им. Я.Купалы и Полоцкий госуниверситет уже произвели установку систем и используют их в учебном процессе. После выставки *PTS*'2005, где «ГринЛайн Компьютер» представила *HiClass Plus*, интерес к ним проявили многие образовательные учреждения Беларуси.

...Новый год для «ГринЛайн Компьютер» начинается традиционно - с активной работы. Говорить о новых планах компании, возможно, еще не стоит - чтобы не сглазить. Но совершенно очевидно одно - о ней мы в ближайшее время еще услышим.



Лиц. N50000/0041705 выд. МГИК 26.02.2004г. до 27.02.2009г.

Владислав АКСИНИН: «ОСНОВА НАШЕЙ ПОЛИТИКИ - ПАРТНЕРСТВО С КЛИЕНТОМ»

Усиливающаяся конкуренция на рынке банковских услуг требует от банков как создания новых сервисов для клиентов, так и максимального упрощения процесса «общения сторон». Об опыте Минского транзитного банка в этой области корреспонденту «БелГазеты» Ольге Микше рассказал начальник отдела маркетинга банка Владислав АКСИНИН.



Владислав Аксинин: ***«В МТБ не бывает неразрешаемых вопросов, есть лишь здравый смысл при их обсуждении»***

- Различные банки предоставляют клиентам в принципе аналогичные услуги. Как сегодня выиграть в конкурентной борьбе?

- Главным ресурсом любого банка становится клиентоориентированность персонала и технологий. Не секрет, что финансовые аспекты деятельности любого предприятия порой доставляют руководителям немало неприятных мгновений. Несвоевременно ушли платежи, деньги из другого банка зачислены по неверным реквизитам, нужно срочно решить вопрос с незначительным финансированием, банк не идет навстречу в вопросах ценообразования...

Клиентов нашего банка мы стараемся избавить от подобных проблем. По сути, зачастую проблемным является даже не сложность и непреодолимость задач, которые ставит клиент, а то, с какой готовностью, легкостью банк предлагает помощь в их решении. В МТБ не бывает неразрешаемых вопросов, есть лишь здравый смысл при их обсуждении.

При определении стратегических ориентиров развития банка ключевым для нас стал принцип *«Главная ценность банка - клиент»*. Не скажу, что все вдруг прониклись им, поняли и приняли его, ведь банк, как и другие участники рынка, подчиняется суровым законам бизнеса. Всем нам пришлось пересматривать многое в себе, в своем отношении к окружающему.

Насколько это удалось, оценивать не нам. Но что может быть лучшим подтверждением успеха, как не оценка самих клиентов, как не приход многих новых клиентов. За последние три года количество наших клиентов увеличилось более чем вдвое.

- Использует ли банк в своей работе новые технологии?

- Мы целенаправленно инвестируем необходимые ресурсы в совершенствование собственной инфраструктуры по обслуживанию клиентов. Готовы делать это и впредь. Например, Минский транзитный банк - единственный из несистемообразующих банков Беларуси, вступивший в обе крупнейшие международные карточные системы - *MasterCard* и *Visa International*.

В самое ближайшее время в эксплуатацию будет введена система дистанционного обслуживания «интернет-банкинг» для физических лиц. Теперь, имея компьютерный доступ во Всемирную паутину, клиент может в любое удобное для себя время, пользуясь принадлежащими только ему ключами и паролями, получить доступ к своему расчетному счету и он-лайн совершить необходимые операции.

В скором времени мы планируем внедрить в банке систему *CRM*. Надеемся, это поможет нам стать для своих клиентов своеобразным «семейным банком», и те из них, кто обслуживается у нас по какой-то одной операции, будут приходить в МТБ по всем финансовым вопросам.

- Каким образом ваши принципы находят отражение в программах кредитования населения?

- Профильным кредитным продуктом на розничном рынке для нас является

«Совместно с импортером «Фольксваген» в Беларуси ИП «Атлант-М Фарцойхгандель» мы запустили уникальную для нашего рынка акцию - кредит под 8% годовых при покупке автомобиля «Фольксваген Гольф»

автокредитование. Принципиальная позиция банка состоит в отказе от требования обязательного предоставления клиентом справки о зарплате. Если человек имеет возможность оплатить 20-30% такой дорогостоящей покупки, как автомобиль, то это само по себе является основанием считать, что он достаточно состоятелен, чтобы своевременно погасить кредит.

Кроме того, сотрудники МТБ тщательно проводят собственную оценку платежеспособности клиента по ряду косвенных признаков. Информация о том, что клиент - уважаемый человек, длительное время успешно работает в преуспевающей фирме, имеет благополучную семью, проводит отпуск за границей - это не менее значимая характеристика его реального достатка, чем формальная справка.

Автокредитование в Минском транзитном банке имеет для клиента еще ряд приятных особенностей. Это и возможность досрочного погашения кредита, и право самостоятельного выбора страховой компании при страховании автомобиля. Кроме того, срок оформления кредита в банке составляет несколько дней, в то время как в других банках сроки могут исчисляться неделями.

- Банк работает в контакте с автодилерами?

- Очень плотно. Мы максимально взаимодействуем с дилерами и страховыми компаниями, стараясь избавить наших клиентов от излишней бумажной работы, а также предоставить им комфортное ценовое предложение.

На прошлой неделе совместно с импортером «Фольксваген» в Беларуси ИП «Атлант-М Фарцойхгандель» мы запустили уникальную для нашего рынка акцию - кредит под 8% годовых при покупке автомобиля «Фольксваген Гольф». Наши клиенты получили эксклюзивную возможность приобрести, наверное, самую популярную машину в Беларуси в кредит под суперпривлекательный процент - и это в дополнение к перечисленным выше общим преимуществам автокредитования в МТБ. При этом заинтересованный покупатель автомобиля может получить подробную информацию об условиях кредитования и необходимых для этого документах как в самом банке, так и непосредственно во всех автоцентрах «Фольксваген».

Общая лицензия Нацбанка N38 от 16.09.2003г.

ГЛОБОлизация
розничной торговли

В начале 2007г. в Минске, на пересечении пр-та Дзержинского и ул. Уманской, появится крупный торгово-развлекательный центр с гипермаркетом и паркингом. Он станет первым комплексом в черте города, созданным по принципу «Шопинг как способ досуга».

Ольга МИКША

В настоящее время возведен каркас здания, а через год это будет трехэтажный комплекс общей площадью 50 тыс. кв. м. В цокольном этаже разместится развлекательный центр, на первом - гипермаркет, на втором - магазины непродовольственной группы. Как полагают специалисты, сферой притяжения комплекса станет вся юго-западная часть белорусской столицы. Кроме того, туда не составит труда добраться и из противоположного конца города. Согласно плану развития Минска, в 2008г. буквально в двух шагах от торгового центра откроется новая станция первой линии метро «Михалово».

Главное отличие нового комплекса от уже созданных и проектируемых - его размах. В Беларуси только в прошлом году появились первые образцы крупноформатной розничной торговли, однако действительно больших торговых залов в стране до сих пор не было. А ведь известно, что главное в гипермаркете - большой оборот.

Как пояснили специалисты Информационного центра коммерческой недвижимости АН «Твоя столица», которые являются уполномоченным риэлтором данного проекта, принципиально иным станет и размещение галереи магазинов на верхнем этаже - в торговом городе «Глобо». Застройщик постарался уйти от ставшей традиционной для отечественных центров нарезки торгового зала на небольшие площадки. Здесь ставку сделали на оригинальное архитектурное решение всего этажа, учитывающее психологию покупателя. В частности, не будет «мертвых» зон, куда покупатели заглядывают очень редко, тщательно продуманы направления людских потоков, а для того, чтобы шопинг не слишком утомлял, центр «Глобо» будет выполнен в виде своеобразного бульвара со скамейками и фонарями.

Мировой опыт и практика ближайших соседей показывают, что будущее крупной розничной торговли именно в подобных центрах, объединяющих под одной крышей продовольствие, товары широкого потребления и развлечения. По мнению экспертов, постепенное отмирание многих малых и средних вещевых рынков неизбежно. В свое время они возникли на волне экономической депрессии, но в последние годы ситуация в корне изменилась, и теперь критериями выбора покупателями места для шопинга все чаще становятся комфорт, престижность представленных брендов и другие «нематериальные ценности».

Кроме того, в Беларуси частных предпринимателей подталкивают к укрупнению различными законодательными актами, а владельцы вещевых рынков в свою очередь строят комплексы, где покупать удобнее, чем под навесом. К сожалению, принцип размещения магазинов в галереях остается практически тем же, каким он был на улице: в одном ряду можно встретить самые разнообразные товары, что делает шопинг весьма утомительным. Между тем известно, что крупные магазины в целом повышают привлекательность торгового центра в глазах покупателей, которым легче и удобнее выбрать товар в одном большом, определенным образом специализированном отделе, чем искать его в десятках небольших «лоскутков».

Более того, эксперты ИЦКН АН «Твоя столица» полагают, что торгово-развлекательные комплексы в ближайшей перспективе станут более актуальными, чем даже отдельно стоящие гипермаркеты. Конечно, гипермаркет может успешно существовать сам по себе, однако наибольшей популярностью в мире пользуется смешанный формат гипермаркета с галереей магазинов непродовольственных товаров, где по мере развития индустрии торговых центров гипермаркеты начинают выступать в качестве якорных арендаторов.

Развитие отечественного розничного рынка - процесс необратимый, и кардинальных перемен в нем не избежать. Поэтому от того, насколько гибко предприниматель ориентируется в грядущих изменениях, во что инвестирует свои средства, зависит будущее его бизнеса.

С этой точки зрения приобретение торговых помещений в собственность в новом центре на пр-те Дзержинского выглядит весьма выгодным и своевременным предложением: до настоящего времени в Минске практически всегда выставлялось на продажу лишь право аренды торговой недвижимости. Здесь можно приобрести помещения под магазин площадью от 25 до 100 кв. м и более. Существенным преимуществом данного проекта является участие в нем ЗАО «Минский транзитный банк», который планирует реализовать кредитную программу, обеспечивающую финансовую поддержку при приобретении торговых площадей потенциальными покупателями.

Опыт Москвы, Вильнюса и Киева показывает, что белорусской столице не удастся избежать создания центров, где люди смогут купить все необходимое для дома и при этом получить только положительные эмоции. Для почти двухмиллионного Минска нужны как минимум четыре таких центра, и комплекс на пр-те Дзержинского станет одним из первых.

Уполномоченный риэлтор: АН «Твоя столица», тел. (017) 211-30-46, (029) 688-88-11.
www.t-s.by

Лиц. N02240/0068857, выд. МЮ РБ 17.02.2005г. до 17.02.2010г.

...Sonata **занимала и занимает важное место в модельном ряду** ***Hyundai.*** **Именно она является передовой моделью, на которой обкатывались самые современные технологии. Стр. 24**

ПРЕВОСХОДСТВО СОВЕРШЕНСТВА

Sonata занимала и занимает важное место в модельном ряду Hyundai. Именно она является передовой моделью, на которой обкатывались самые современные технологии.

Увертюра

Первое поколение *Hyundai Sonata* появилось в 1985г. Автомобиль был построен с активным использованием узлов и агрегатов *Mitsubishi*. Сначала *Sonata* продавалась исключительно на местном рынке, однако в 1988г. состоялся ее мировой дебют. Тогда *Sonata* оснащалась 4-цилиндровыми двигателями объемом 1,8, 2,0 и 2,3 л, а также 3-литровым *V6* (146 л.с.).

В 1993г. свет увидело второе поколение *Hyundai Sonata*. Модель имела не только иной внешний вид, но и модернизированные двигатели. А уже спустя три года появилась и третья *Hyundai Sonata*. На самом деле она оказалась все тем же автомобилем, только прошедшим рестайлинг.

И только в 1998г. была показана действительно новая *Sonata* - четвертая по счету. Автомобиль получил вполне современный для того времени дизайн, правда, с ярко выраженными восточными мотивами. *Sonata IV* привлекала покупателей не только приличными габаритами, но и богатым оснащением. Двигатели имели объем 2,0, 2,4 и 2,5 л (соответственно 136 л.с., 150 л.с. и 160 л.с.).

Hyundai Sonata IV выпускалась всего три года. Затем ее модернизировали (появились новые фары, решетка радиатора, бамперы и пр.) и дали имя *Sonata V*. На эту модель устанавливали уже не 2,5-, а 2,7-литровый мотор *V6*, выдающий 173 л.с. А в конце 2004г. состоялось первое появление новой *Hyundai Sonata*. Премьера *Sonata VI* была «сыграна» 23 сентября на Парижском автосалоне, после чего машина сразу попала в ранг «классических произведений». *Sonata* шестого поколения (или *NF*) была оснащена 4-цилиндровым двигателем объемом 2,4 л (161 л.с.) и 3,3-литровым *V6* мощностью уже 233 л.с. Принципиально иной уровень технологической проработки потребовал новых стандартов качества производства. И они были достигнуты на знаменитом автомобильном заводе *Hyundai* в Асане.

Как это делается

Сегодня это предприятие, за последнее десятилетие решительно вошедшее в высшую лигу мирового автопрома, словно собрание иллюстраций идеального учебника. По нему можно узнавать, как организовывать производство, пользоваться технологиями и преуспевать в качестве, выпуская совершенные автомобили. На аналогичном по главным критериям производстве создается только немецкая *Audi*.

Итак, представьте себе цех, в котором двухэтажный станок, словно искусный кутюрье, кроит металл. Да и цехом это помещение назвать трудно: стерильный белый пол (ни капли пролитого масла), чистый воздух, вокруг ни одного рабочего.

По автоматизированной линии металл, готовый стать каркасом, подается под пресс, который, постоянно меняя лекала, штампует сразу весь автомобиль.

На ответственных участках сделанное роботами регулярно сверяется с эталоном, чтобы исправить минимальные отклонения сразу, не давая им разрастись до масштабов проблемы. Поэтому на автомобилях все детали идеальны, ни один зазор не меняется ни при каких обстоятельствах. В соседнем цехе собирают двигатели. Технологии третьего тысячелетия оставили людям только контрольные функции: присмотреть, вовремя нажать пару кнопок, полюбоваться на результат. По мнению посетившего завод журналиста московского издания, *«то, как в Асане собирают моторы, российским производственникам, пожалуй, лучше не показывать. Увиденное может лишить их остатков патриотизма и ощущения величия страны. Каждый движок выглядит так, будто его готовят к выставке, а не к установке под капот, где его никто никогда не увидит. Об эталонном качестве этих агрегатов им лучше и не думать»*. В таких идеальных условиях на заводе в Асане выпускаются только две модели - *Sonata* и *Grandeur*.

Особенность Кореи в целом и автомобильного производства в частности заключается в том, что развитие идет не поступательно, по спирали, а ступенчато и всегда резко вверх. И страна, и ее технологии регулярно перепрыгивают через несколько ступенек. Вот и новая *Sonata* является не просто эволюционным развитием своих предшественников, а отличается от них кардинально. Ее создатели перепрыгнули через пару эволюционных ступеней, ушли в отрыв, хотя и предшествовавшие модели *Sonata* были достойными и современными автомобилями.

Новая *Sonata* отлично смотрится с любого ракурса, под любым углом и освещением. Общее впечатление однозначное: респектабельный современный лимузин

Без импровизаций

Принято считать, что азиатский автомобиль бизнес-класса - это линкороподобная стать, вызывающая подобострастные стоны у поклонников стиля, масса блестящих фенечек и финтифлюшек по всему кузову, пышная хромированная решетка радиатора и большие фары.

Однако к новой *Sonata Hyundai* это не относится. Машина выглядит солидно и без излишней «бижутерии», более точно вписываясь в современные представления о требованиях бизнес-класса. Новая *Sonata* смотрится строго, солидно и динамично: чистый спокойный силуэт, сдержанно-холодный прищур фар, строгий рисунок чуть вздернутой кормы. Прочь бесхарактерные плавные линии! Стремительность подчеркивается остроугольными фарами. В гармонии с ними - скошенные задние фонари, что большая редкость: новая *Sonata* отлично смотрится с любого ракурса, под любым углом и освещением. Впрочем, сохранена и родовая черта *Hyundai* - трапециевидная решетка радиатора. Общее впечатление однозначное: респектабельный современный лимузин.

За шесть поколений *Sonata* выросла настолько, что в длину превосходит «Хонду-Аккорд» и «Тойоту-Авенсис» соответственно на 135 и 170 мм, а «трешку» БМВ и «Мерседес» С-класса - и вовсе почти на 280 мм! Поэтому сравнение с моделями престижного бизнес-класса уместно: до баварской «пятерки» новинка не дотянулась на 90 мм, до «Мерседеса» *E*-класса - всего на 55, а до «Тойоты-Кэмри» - на каких-то 15 мм (кстати, при этом превосходя последние две модели по ширине). Скорее всего, такой «межклассовый» размер выбрали с расчетом: лучше быть первым среди сильных соперников, чем последним в ряду сильнейших.

Sonata стала и заметно выше (на 53 мм), высота салона увеличилась на целых 65 мм. Проще посадка-высадка, а диапазон перемещения водительского сиденья по вертикали просто гигантский. Рулевая колонка теперь регулируется и по длине. Намного просторнее стало сзади: мягкий комфортабельный диван и два десятка сантиметров перед коленями не ограничивают пассажира в выборе позы, а части разрезной спинки можно сложить, открыв еще более просторный, чем в пятой *Sonata*, люк в багажник, и перевезти что-нибудь полезное, например велосипед.

С чистого листа

Кроме имени, мало что объединяет *Sonat*'ы пятого и шестого поколений: новинка создана практически с чистого листа. Передняя подвеска сохранила схему с разнесенными по высоте двойными поперечными рычагами, но существенно изменена, а сборные нижние рычаги получили более легкие (алюминиевые) концевые части. Двухрычажная задняя подвеска уступила место многорычажной с эффектом подруливания. В повороте электроприводы меняют схождение задних колес - от отрицательного на малых скоростях до значительного положительного на высоких. В первом случае для сокращения радиуса поворота, во втором - для уменьшения увода и лучшей устойчивости.

По ощущениям подвески стали пожестче - баланс комфорта и управляемости сместился в сторону последней. Чуть потяжелел руль с усилителем переменной производительности. Кстати, руль «распустили»: теперь от упора до упора 3,3 оборота. Прежние 2,7 оборота, к тому же без заметного сопротивления, не лучшим образом сочетались с мягкой подвеской. Впрочем, не подумайте, будто *Sonata* шестого поколения приобрела спортивные черты. Это по-прежнему не провоцирующий на агрессивную езду мягкий комфортабельный седан. Только скорее европейский, нежели корейский или американский.

SAMAND АКБАР

для белорусского рынка

Идея создания в Беларуси сборочного предприятия по выпуску легковых автомобилей витала давно. Доходило до того, что собирались создать эдакий белорусский народный автомобиль. Для всех. Для каждого.

Александр ПАВЛОВ

Разговоры разговорами, но первым «отверточным» производством стал завод «Юнион Моторс», занявшийся сборкой легковых автомобилей *Ford Escort* и микроавтобусов *Ford Transit*. Естественно, отбить вложенные в производство деньги можно было только при условии, что в год будет продаваться несколько тысяч автомобилей. Слабенький белорусский рынок едва ли мог принять столько автомобилей, поэтому основной расчет делался на Россию.

Но, как известно, проект заглох с введением таможенных пошлин между Россией и Беларусью, оставив после себя буквально сотню-другую собранных автомобилей. Конечно, это дела давно минувших дней. И вот еще до Нового года было объявлено о том, что на мощностях ЗАО «Юнисон», которое сейчас занимается сборкой коммерческих микроавтобусов *Lublin-3*, будут собираться иранские легковые автомобили *Samand*. Соглашение с компанией *Iran Khodro* может быть подписано уже 25 января. Не исключено, что собираться будет даже несколько моделей, но основную ставку сделают на *Samand*. Оценят ли белорусы иранскую экзотику? Вопрос!

Samand - плод сотрудничества компании *Iran Khodro* и *Peugeot*. Конструктивно *Samand* повторяет давно снятую с производства модель *Peugeot* 405 - 1,8-литровый бензиновый двигатель мощностью 100 л.с., коробка передач, подвески, некоторые детали интерьера без изменений взяты с «француза». Самостоятельной разработкой является только дизайн, причем весьма посредственный. Автомобиль может быть оборудован АБС, кондиционером, электроприводами зеркал и стекол. По предварительным оценкам, в такой комплектации он будет стоить $10-12 тыс. Но ведь столько же сейчас стоит растаможенный автомобиль иранской сборки. В чем тогда смысл?

Сразу возникает вопрос: не наступает ли ЗАО «Юнисон» на те же грабли? Имеет ли смысл сейчас налаживать в республике мелкосерийную сборку легковых автомобилей? ЗАО «Юнисон» полно оптимизма. Правда, непонятно, на чем этот оптимизм основывается. Со сборкой автомобилей *Ford* ничего не получилось. *Lublin-3* лишь изредка мелькает на наших улицах, хотя планы при открытии производства были если не наполеоновские, то уж точно самые радужные. В России он не продается: не признан товаром белорусского производства, соответственно, на него распространяются таможенные пошлины. Теперь вот *Samand*.

Конечно, идея посадить белоруса на недорогой автомобиль хороша. Но зарве $10 тыс. за иранскую экзотику - это недорого? Еще как дорого. Уже только заявленная стоимость автомобиля делает его бесперспективным на рынке. Хотя сам по себе автомобиль неплох и прекрасно подходит для дорог Беларуси. Высокий дорожный просвет - это несомненный плюс. Производитель утверждает, что он равен 19 см. Так что ездить в деревню за картошкой будет очень даже удобно. Конструкция подвески тоже проверена временем: сзади - компактные торсионы, спереди - Мак-Ферсон. Такая схема отличается неплохим комфортом, надежностью и выносливостью. Да и большинство запчастей по ходовой части должны подходить от *Peugeot* 405, что не может не радовать простого автолюбителя: рынок «Малиновка» пока еще завален бэушными запчастями. У автомобиля просторный салон и вместительный багажник. С качеством материалов и подгонкой панелей в салоне нет особых проблем. Не современный европейский автомобиль, но вполне пристойно.

Французский двигатель хоть и старой конструкции, но для условий Беларуси это только благо - к качеству топлива требования не такие жесткие, проще конструкция - дешевле ремонт. Его сотни лошадиных сил вполне достаточно даже для относительно динамичного передвижения. Зато так любимого белорусами дизеля не будет, а жаль. Французские дизели славятся своей надежностью, так что для *Samand* он очень хорошо подошел бы. В общем, выглядит, как мечта рабочего человека, обремененного семьей, дачей и урожаем картошки.

Можно оставить в стороне сам автомобиль. Вопрос в другом. Емкость рынка новых автомобилей Беларуси составляет порядка 4500-5000 штук в год. Чтобы окупить производство, нужно собирать и (важно!) продавать не менее 10 тыс. автомобилей в год. Но надежд на белорусский рынок нет. Покупать больше белорусы не смогут. Тем более за $10-12 тыс. За такие деньги продается или очень хороший трех-пятилетний автомобиль, или новый малолитражный «европеец»/«кореец». Остается опять надеяться на Россию, как и в случае с «Фордом»? И снова вопрос: а россиянам-то зачем иранский автомобиль белорусской сборки? У них есть *Hyundai Accent*, *Ford Focus*. К тому же, *Iran Khodro* планирует построить сборочное производство в России. Пожалуй, судьба иранской марки в России будет выглядеть перспективнее.

Что же получается? Россиянам, на которых основная надежда, белорусский *Samand* не нужен. На белорусском рынке вряд ли будет продаваться более 1000 автомобилей в год (да и эта цифра невероятно завышена: дилеры о таком уровне продаж и мечтать не смеют). К чему тогда городить огород со сборочным производством?

На практике получается, что по всем экономическим раскладам заниматься организацией сборочного производства невыгодно и бесперспективно. Но ЗАО «Юнисон» в очередной раз радует новой идеей. Пока нам рассказывают о скором начале производства, но ни разу не обмолвились о том, кто эти автомобили будет обслуживать, поддерживать гарантию. А ведь делать нужно параллельно с открытием производства.

Так что пока идея выглядит слишком утопической. Даже если сборка автомобилей *Samand* и начнется, вряд ли это продолжится слишком долго и успешно. Так уж исторически сложилось... С помпой откроют ворота, перережут ленточку, скажут много слов. Потом соберут первую партию товарных автомобилей и тихо закроют.

РУБИ КАПУСТУ - ПОКА ЛЕГКО

«Предлагаю видеозапись всех сериалов за прошлую неделю»

Неискоренимая любовь к халяве и врожденная тяга к облегчению жизни в условиях ускоренного развития информационных технологий породила в обществе новую прослойку - домашних бизнесменов. Людей, для которых само понятие «бизнес» - это не просто предпринимательская деятельность, приносящая прибыль, но и нечто внесистемное, не имеющее ни законов, ни правил, ни границ.

Глеб ЖИВЛОВ



Белорусский малый бизнес задолго до предопределивших его развитие инициатив президента стремился к тем видам деятельности, истоки которых теряются во тьме тысячелетий

Разновидности домашнего бизнеса порой выглядят *настолько банальными*, что не хочется верить, будто люди умудряются на этом зарабатывать деньги. И когда кто-то утверждает, что обогатился за счет разведения хомячков редкой породы или благодаря наличию дома допотопной копировальной техники, верится в это с большим трудом. «*Все абсолютно реально*, - взялся разубедить корреспондента «БелГазеты» опытный «домашний бизнесмен» Сергей П. - *Ничего специально я никогда не придумывал. Просто использовал уже имеющийся вокруг опыт. Примерно в половине случаев это приносило мне прибыль*».

Что написано пером - измеряется рублем

Времена определяют нравы и привычки. Еще недавно сбор стеклянной тары воспринимался определенной категорией граждан делом не менее прибыльным, чем руководство *Microsoft* для Билла Гейтса. Кто-то и сегодня торгует в электричках мороженым, семечками, пивом, орешками и выглядит не менее счастливым по сравнению с рядовым трудягой или офисным менеджером, которые привыкли ежемесячно, но шепотом на чем свет стоит проклинать начальство и госполитику.

Когда открываешь некоторые рекламные издания в разделе «Курсы, уроки, консультации», начинает казаться, что абсолютное большинство студентов глупы и ленивы, а написанием контрольных, курсовых и дипломных работ занят весь преподавательский и ученый корпус страны. С написания студенческих рефератов начинал когда-то и Сергей. Не обладая ни глубокими познаниями, ни педагогическими способностями, он умудрялся параллельно консультировать и даже обучать математике, работе на компьютере и машинописи. Позже он уже «писал» курсовые и дипломные работы по нескольким десяткам дисциплин.

Отдельного упоминания заслуживает его опыт написания поздравительных стихов. Заказы чаще всего шли через Интернет, а несколько раз по почте - из мест лишения свободы. Однажды ему заказали написание «семейных мемуаров» от имени какого-то богатого, но явно недалекого дяденьки из российской глубинки. Правда, закончилось все на уровне предоплаты и разработки сюжетной линии.

Мужчина напрокат - интим не предлагать

Процесс всеобщей компьютеризации не затронул очень широкие слои населения. Это также открыло немалый простор для домашних бизнесменов. Предложения по набору и распечатке текстов до сих пор в числе лидеров частных рекламных объявлений. Уже прошло несколько лет с тех пор, как Сергей в числе других находчивых первооткрывателей взялся за освоение такой услуги, как поиск информации в Интернете. Кому-то это может показаться нелепым, но к нему обращались даже из коммерческой организации среднего звена с просьбой о «*подборе информации о соблюдении техники безопасности на деревообрабатывающем предприятии*». Порядка 40 стр. текста, успешно скачанного в течение получаса, пополнили тогда бюджет Сергея на $80.

Те, кто всерьез считает, что компьютер и Интернет всемогущи, но доступны лишь обладателям инопланетного разума, и сегодня обращаются к представителям продвинутых поколений с самыми невероятными просьбами: один мужчина разыскивал подробные карты нескольких американских штатов, женщина умоляла найти хотя бы фотокопию обложки какого-то раритетного издания. А однажды «*за любые деньги*» у Сергея попросили найти списки пользователей японских операторов мобильной связи.

«*Пробовал заниматься собачьим бизнесом, но теперь это не очень выгодно - слишком большая конкуренция*, - со знанием дела говорит Сергей. - *Открой любую рекламную газету - десятки предложений и щенков, и котят самых разных пород*».

С очевидным сожалением предприимчивый парень вспоминает, как пытался организовать контору по оказанию мужских услуг для женщин: «*Никакого интима. В Москве эта услуга прижилась, а у нас нет. Не знаю почему, но наши женщины с излишним недоверием относятся к самой формулировке «муж на час». Они оказались не готовы к тому, что за небольшую плату мужчина по вызову сможет сделать им любую работу дома: прибить, привинтить, починить*».

Дайте товар - покупатель найдется

В последнее время Сергей не занимается воплощением в жизнь новых затей по организации домашнего бизнеса: «*Годы уже не те, пора чем-то более серьезным заняться*». Повзрослев, он не ищет новые способы заработка, а продает эти способы другим. Его богатый опыт выглядит столь убедительно, что многие без раздумий соглашаются на покупку «*полного пакета идей домашнего бизнеса*» за Br300 тыс. «Полный пакет» включает в себя список «*реально работающих бизнес-проектов*», разделенных на категории, с указанием затрат по времени на внедрение, сроков достижения больших прибылей и т.д.

«*Людей, которых не устраивает заработок, сегодня гораздо больше, чем тех, кто способен удовлетворить свои потребности, поэтому спрос на услуги, аналогичные моим, будет всегда. В наше время гораздо проще продать кота в мешке наивным искателям золотых приисков, чем организовать серьезное собственное дело*, - уверен Сергей. - *Люди хотят легкой наживы и быстрого счастья. Задай в Интернете в поиске словосочетание «бизнес для ленивых» - получишь тысячи предложений. И для многих белорусов это очень характерно: хотим ничего не делать, но чтобы деньги платили*». Он на секунду задумался и с уверенностью сказал: «*Я с ходу могу тебе идейку подкинуть. Размести в какой-нибудь бесплатной газете объявление о том, что предлагаешь видеозапись всех сериалов за прошлую неделю. Тетеньки к тебе в очередь выстроятся, успевай только капусту рубить*».

Справка «БелГазеты». Миллионы людей проходят мимо идей бизнеса, не замечая. Но находится человек, который разглядит наконец потенциальное богатство, и все вокруг только руками разводят: как же мы этого не разглядели, как не додумались? Российский бизнесмен Владимир Довгань заработал свои первые серьезные деньги на продаже чистой воды в десятилитровых пластиковых бутылках, хотя очень многие предрекали ему крах. Билл Гейтс на заре своей карьеры писал крошечные обучающие программы на языке бейсик для школьных курсов программирования. Производитель стрелкового оружия Оливер Винчестер в молодости был плотником. Владелец «Челси» Роман Абрамович начинал с гальванизации старых покрышек. Американские актеры Гвинет Пэлтроу и Брюс Уиллис разносили пиццу и смешивали коктейли, российская кинозвезда Марат Башаров первые 50 рублей заработал, торгуя самодельными буклетами перед футбольными матчами, а белорусский актер Анатолий Кот клеил этикетки на бутылки от лимонада. Белорусский модельер Иван Айплатов первый заработок получил, когда из пяти пар старых джинсов сшил джинсовую куртку, а Алесь Мухин свой первый рубль заработал, когда продал на Комаровском рынке кабачки, выращенные на даче.

В ЧЕТЫРЕ ХОДА

Постановка бюджетирования затрат и доходов

Термин «бюджетирование» отнюдь не тождественен обычному составлению бюджетов или финансовых планов. Почему современная бизнес-практика рассматривает бюджетирование как непрерывный процесс достижения целей компании (не только финансовых, но и управленческих), зачем большинство компаний в процессе постановки системы бюджетирования проходит четыре основные стадии, как пошагово распределяются действия руководства и персонала на этих стадиях, корреспондент «БелГазеты» интересовался у начальника отдела управленческого консультирования группы «Юнитер» Кирилла ЛИННИКА.

- Почему постановка системы бюджетирования производится в четыре этапа, коль скоро каждый из них сводим к планированию, корректировке и контролю за денежными средствами?

- Каждая стадия предусматривает планирование, корректировку и контроль использования денежных средств компании на своем уровне. Потому отличаются и задачи каждого из этапов.

На первой стадии в центре внимания оперативное планирование и контроль исполнения оперативных планов платежей, как следствие - контроль и оптимизация расходов. На второй оптимизация расходов осуществляется за счет анализа всех подразделений по отдельности, что способствует экономии средств компании в целом. Здесь происходит вовлечение в процесс управления своими расходами ответственных сотрудников подразделений, возникает необходимость оценки эффективности расходов подразделений и их оптимизации.

На стадии 3 мы говорим об оптимизации уже не расходов, а самой структуры компании, о сокращении неэффективных ЦФО или о доведении их до минимально возможного уровня расходов при максимальной отдаче. Результатом становится прогнозирование и моделирование развития компании как системы ЦФО.

Наконец, на стадии 4 на основании моделей бюджетов отдельных ЦФО строится модель бюджета всей компании. Изменения в моделях ЦФО (как фактические, так и планируемые) позволяют спрогнозировать изменения модели компании в целом.

- Одно из достоинств бюджетирования - увеличение прозрачности компании. В чем это проявляется?

- Я бы отметил рост прозрачности действий ответственных сотрудников ЦФО на каждой стадии. Кроме того, на первой стадии четко прослеживается влияние отдельных решений на оперативное финансовое состояние, на второй - на состояние расходов компании в целом, на третьей - на состояние эффективности отдельных МВЗ, на четвертой - на состояние компании в будущем, в перспективе.

- Наш бизнес часто стремится обойтись собственными силами. Чем чреват такой подход при бюджетировании затрат и расходов?

- Большинство компаний самостоятельно проходят стадию 1 и чаще всего безуспешно пытаются внедрить стадию 2. Как демонстрирует наш опыт, при переходе со стадии 1 на стадию 2 методика бюджетирования должна быть доработана следующими блоками: 1) сбор первичной информации бюджетирования расходов и доходов; 2) контроль первичной информации; 3) консолидация данных; 4) защита бюджетов; 5) текущий контроль исполнения бюджетов; 6) корректировка бюджетов; 7) стимулирование участников бюджетирования. Это набор эффективных и детально продуманных методик.

- С какими проблемами связан сбор первичной информации?

- Методика сбора первичной информации обеспечивает автоматический сбор всех данных для формирования бюджетов. Ей пользуются начальники отделов для наполнения данными системы бюджетов. Важный момент: прогнозирование и формирование подразделениями показателей друг друга - т.н. перекрестное формирование. Главы подразделений, ряд затрат которых планируют другие подразделения, в такой ситуации вынуждены с целью контроля вникать в обоснование той или иной величины, думать над сокращением расходов. Так достигается максимально возможное точное и контролируемое планирование первичных данных.

- Кто и как осуществляет контроль за первичной информацией?

- Методика контроля первичной информации предназначена для глав подразделений. Она используется с целью контроля формирования плановых затрат, разрабатываемых другими отделами. Глава подразделения отвечает за свой бюджет целиком. Но это не единственный уровень контроля: данной методикой пользуются и члены совета директоров для точного и полного планирования бюджетов в целом (второй уровень), и отдел контроллинга либо подразделение, отвечающее за управленческий учет и бюджетирование, которые проводят выборочный контроль правильности использования методик (третий уровень).

- Данные собраны. Что необходимо для их обобщения, обработки, последующего использования?

- Во-первых, методика консолидации данных, подразумевающая не только консолидацию как таковую (от частных показателей к общим), но и понимание, почему отдельные консолидированные показатели выглядят так, а не иначе (от общего к частному). Ее эффективность базируется на двустороннем характере и прозрачности. Во-вторых, методика защиты бюджетов, предназначенная для коллективного принятия решений об обоснованности и точности процессных бюджетов и бюджетов подразделений. Она обеспечивает высокоэффективную работу совещательного органа (бюджетного комитета), отвечающего за бюджетирование.

- В чем специфика методик контроля и корректировки бюджетов уже в процессе их исполнения?

- В процессе контроля исполнения бюджетов отдел контроллинга создаёт систему отчетов, предназначенную не только для контроля, но и для своевременного реагирования на качество процесса бюджетирования. Тут важно разработать технологию работы контролеров с отчетностью (система индикаторов). Например, контролерам и членам совета директоров надо не читать все без исключения отчеты, а лишь обращать внимание на отклонение по индикаторам, чтобы изучать отчеты, посвященные этим отклонениям.

Методика корректировок бюджетов должна использоваться всеми участниками процесса бюджетирования расходов для уточнения бюджетов из-за изменений каких-либо предпосылок планирования. Ее важной частью является процесс моделирования поведения модели компании при изменении определенных предпосылок бюджетирования.

- Насколько важно для руководства компании стимулирование участников бюджетирования?

- Это одна из важнейших методик, предназначенная для генерального директора (как системный способ стимулирования участников бюджетирования) и членов совета директоров (как системный способ стимулирования глав подразделений). Отсутствие стимулирования либо его незначительность делают процесс бюджетирования номинальным, а не реальным инструментом управления компанией.

КОНТРОЛЬ И УЧЕТ

Идеал бюджетирования

Любая модная бизнес-технология сначала воспринимается поверхностно, по названию и декларируемым целям, и лишь затем, в процессе использования, раскрывает полный спектр своих возможностей. Нечто подобное происходит на наших глазах с бюджетированием: интерес оно вызывает огромный, однако еще немногие компании решаются пройти весь путь его внедрения; все любят составлять бюджеты, но мало кто без помощи консультантов в состоянии отстроить бюджетирование как процесс.

Дано: организация работает с прибылью. Требуется этой прибылью разумно распорядиться: одновременно инвестировать в развитие, чтобы зарабатывать и дальше, сохранять, контролировать и т.п. Учет, контроль, планирование, распределение затрат и прибылей, доходов и расходов - основная функция бюджетирования. Однако на практике требуется сначала подобрать оптимальные методики для всех этих, казалось бы, несложных (особенно при автоматизации) операций, затем внедрить их, что неизбежно приводит к изменениям в структуре компании, сделать эффективными.



Бюджеты и сюжеты

Любой бюджет - финансовый план, не более. Он может присутствовать в деятельности предприятия, его структурного подразделения, отдельного работника, но это не значит что все перечисленные инстанции видят в бюджете именно план действий, переведенный на язык финансовых показателей. Бюджет параллельно решает три задачи: прогноз финансового состояния, сравнение запланированного и реально достигнутого, оценка выявленных сбоев. Бюджет - управленческий инструмент, использование которого напрямую зависит от навыков обладателя.

Бюджетирование как финансовое целеполагание устанавливает стратегические цели бизнеса и приводит в действие механизмы их достижения, указывая средствам направление движения и выверяя следование ему. Это уже стратегия компании. Поскольку постановка бюджетирования происходит на основе финансовой структуры предприятия, оно целиком отражает эту структуру. Оценивая показатели работы каждого из направлений или подразделений, оптимизируя эту работу, бюджетирование позволяет управлять бизнесом как единым механизмом.

У каждой компании в качестве критериев успеха выступают свои финансовые индикаторы, поскольку цели, стоящие перед разными компаниями, тоже разные. Когда говорят о бюджетировании как об управлении на основе сбалансированных финансовых показателей, имеют в виду выбор тех индикаторов, которые характеризуют степень достижения предприятием своих стратегических целей, и равновесие между ними: улучшение одного критерия за счет ухудшения другого способно расшатать фундамент любого бизнеса.

При бюджетировании каждая бизнес-единица работает по своему финансовому плану. Все частные бюджеты (операционные, вспомогательные и т.п.), как ступеньки, выводят на уровень трех основных: бюджета движения денежных средств, позволяющего управлять ликвидностью, бюджета расходов и доходов, через который регулируется операционная эффективность, и прогнозного баланса, необходимого для управления стоимостью активов.

Специфика бюджетирования как управленческого инструмента состоит и в полном охвате замкнутого контура управления, поскольку оно отражается на всех его этапах: составлении планов, контроле за их исполнением, анализе, корректировке. Этот инструмент работает на всех уровнях организации, вовлекая в процесс бюджетирования персонал: децентрализация управления бюджетами снижает сложность их исполнения, а делегирование сотрудникам полномочий по реализации определенных показателей повышает их ответственность и способствует построению эффективной системы мотивации. Поэтому бюджетирование - дело коллективное. И непрерывное: прекращение этого процесса равнозначно приостановке деятельности компании, потому что планирование обеспечивает регулярную основу для этой деятельности.

Всё по центру финансовой ответственности

Финансовая структура может совпадать с организационной, а может и не совпадать. Одно из центральных понятий, которыми оперирует бюджетирование, - центр финансовой ответственности (ЦФО). На стыке финансовой и оргструктуры обнажаются ЦФО и происходит постановка бюджетирования в компании.

Поскольку составлению бюджетов отдельных подразделений предшествует анализ оргструктуры, обычно начинают с перечня видов хозяйственной деятельности, видов реализуемой продукции или услуг, определения правового статуса структурных подразделений, степени их самодостаточности. Здесь выясняется, кто имеет источник дохода, а кто нет, какие отделы или департаменты действительно способны отвечать за движение денежных средств. Такой подход, где вместо табличек на дверях кабинетов фигурируют ЦФО (не обязательно совпадающие с рассаженными по кабинетам подразделениями), дает возможность держать руку на пульсе всех источников доходов и расходов и объективно диагностировать состояние компании.

Обычно выделяют три или четыре вида ЦФО. Профит-центры (центры прибыли) - единицы, являющиеся источником прибыли и способные делить с руководством компании как доходы, так и издержки. Убытки покрываются такими ЦФО из собственных бюджетов, что способствует страхованию рисков и повышению эффективности управления. Венчур-центры (центры инвестиций) внедряют новые виды бизнеса. Это ЦФО, еще не достигшие самоокупаемости, потому финансируемые из консолидированного корпоративного бюджета. Затратные центры - сугубо расходные ЦФО, обеспечивающие потребности профит- и венчур-центров и финансирующиеся за счет расходов первых. Центры доходов - ЦФО, отчитывающиеся только за получение доходов и обладающие возможностью оказывать влияние на цены и объем деятельности.

Взаимодействие этих видов ЦФО - индивидуальный для каждой компании механизм, поэтому настраивать существующие методики специалистам всякий раз приходится исходя из новой реальности.

Материалы полосы подготовил Кирилл НЕЖДАНСКИЙ

В РЕКЛАМЕ КОЛБАСЫ ТВОРЧЕСКОЙ ПЛАНКИ НЕТ

«Порт Моне» в гостях у «Портмоне»

Сколько значений может иметь слово «портмоне»? Если разъяснять берется художник, он насчитает не менее десятка: и «бумажник», и «порт», и «портал», и «портативность». И даже импрессиониста Клода Моне припомнит. Музыканты из группы «Порт Моне» считают это своей удачной находкой: с легкостью соединить кошелек и денежные купюры с морской романтикой и шедеврами живописи конца XIX в., мечту заработать - с желанием исполнять хорошую музыку.



Дмитрий Брушко

Алексей Ворсоба, Алексей Ванчук и Сергей Кравченко (слева направо): ***«Если нам предлагают интереснейший проект, оговариваясь при этом, что гонорар будет копеечным, мы будем в нем участвовать, несмотря на небольшое вознаграждение, потому что это интересно. Если же денег много, но идейная планка ниже плинтуса, то все зависит от того, сколько денег нам предлагают»***

Корреспондент «БелГазеты» Татьяна Карюхина расспросила музыкантов о больших планах и заглянула в портмоне участников группы «Порт Моне» - аккордеониста Алексея ВОРСОБЫ, бас-гитариста Алексея ВАНЧУКА и перкуссиониста Сергея КРАВЧЕНКО.

- Говорят *«Как вы лодку назовете, так она и поплывет»*. Название проекта «Порт Моне» явно указывает на...

Алексей Ворсоба: - Желание заработать? Но мы не думали об этом, когда выбирали его! Уже после того как название появилось, оно обросло массой ассоциаций. Они все хороши, но та, которой мы придерживаемся на публике, - это два слова: «Порт Моне». «Порт» - место красивое, возможно, трагичное. Место, где люди встречаются, прощаются и никогда долго не задерживаются. «Моне» - родоначальник импрессионизма: наши художественные задачи в чем-то схожи с программным заявлением импрессионистов.

Алексей Ванчук: - «Порт Моне» - своеобразная игра слов. Первое - отражение творческого начала, второе - отображение неких материальных целей, которые ставятся нами параллельно с художественными задачами.

Сергей Кравченко: - А мне кажется, наше название можно ассоциировать с чем-то близким к телу человека, близким самому человеку: в портмоне не обязательно носят деньги. Туда можно положить фотографию любимой или открытку от нее. Есть портмоне, в которых люди носят музыкальные диски.

- Вы именно это носите в своем портмоне?

Сергей Кравченко: - Я беру портмоне с собой только в поездки, когда боюсь что-нибудь потерять.

Алексей Ванчук: - А я по прямому назначению его использую: ношу деньги и кредитные карточки.

Алексей Ворсоба *(демонстрируя пустой бумажник)*: - Само удивительное: оказывается, говорить о своем портмоне, тем более показывать его, столь же неудобно, неловко, как и демонстрировать брачное ложе. В этом нет ничего постыдного, но не принято, что ли...

- А называя группу так, исполняя музыку, которая должна быть так же близка к сердцу, как бумажник в левом кармане пиджака, вы не чувствуете подобной неловкости?

Алексей Ворсоба: - Возможно. Но я не столь беззащитен на сцене. Как музыкант я чувствую себя удобно. Как человек - нет: возникает слишком много конфликтных моментов притирания к жизни.

- Т.е. вам проще выворачивать душу, чем бумажник?

Алексей Ворсоба: - Выходит, что так.

- Проект «Порт Моне» рассчитан на финансовый успех?

Алексей Ванчук: - Конечно, ведь мы сами помимо творческих целей ставили перед собой задачу зарабатывать деньги, выживать в условиях капитализма.

Алексей Ворсоба: - Но нужно учитывать, что «Порт Моне» - это арт-проект, который подразумевает узкую аудиторию. Хотя наши концерты говорят о том, что случайные люди тоже очень неплохо все понимают. Хотелось бы подготовленного слушателя, хотелось бы сыграть для него в аэропорту, на вокзале, в порту - одним словом, в местах перехода.

- Сегодня вашу аудиторию составляют...

Алексей Ворсоба: - ...посетители клубов, а в клубы приходят люди либо очень богатые, либо очень юные. Третьего не дано. Хотя наша аудитория могла бы ходить в консерваторию, в филармонию.

Алексей Ванчук: - Исключительно «на нас» приходят люди, которым мы близки: художники, фотографы, дизайнеры. Эта музыка им нравится. Они пытаются идти с нами на контакт.

- Возможно, вашу аудиторию определяют ваши же художественные задачи, которые, как вы сказали, *«схожи с программным заявлением импрессионистов»*?

Алексей Ворсоба: - Но мы не является современными импрессионистами. Более того, если они говорили, что впечатление одномоментно, случайно, то мы видим, как это мгновение длится и длится, и передаем это через звуки. Мы показываем, как «течет» миг, как можно смотреть на мгновения, которые длятся в этой жизни. Музыка начинается в любой момент. Любое событие может стать началом трека, отправной точкой в новой теме. Это способ видения, понимания акустического хаоса, который нас окружает.

Алексей Ванчук: - Именно поэтому, кстати, мы предпочитаем играть в тех местах, где *«средь шумного бала»* можно услышать шипение кофеварки, «шепот» вентилятора, и, отталкиваясь от этих звуков, видя в них начало композиции, продолжить импровизацию или запомнить и в звукозаписывающей студии воспроизвести мелодию. Это интересно: в шумных залах кафе и клубов звуки, воспринимаемые всеми, выделять как нечто обыденное, привычное, импровизировать.

Алексей Ворсоба: - Только упаси бог кого-нибудь подумать, что мы копируем звуки. Это скорее удобоваримая музыка, которая родилась из них, из каких-то акцентов, из какой-то особенной красоты того, что сейчас звучит. Ведь даже сейчас помимо общего гула, шума компьютеров и отдельных реплик сидящих за столиками слышен звук труб - как пульсирующая партия на бас гитаре.

> *«Мы показываем, как «течет» миг, как можно смотреть на мгновения, которые длятся в этой жизни. Музыка начинается в любой момент. Любое событие может стать началом трека, отправной точкой в новой теме»*

- Вашу музыка называют «звуками города». Насколько востребованы эти звуки вне мегаполиса?

Сергей Кравченко: - В Гродно у нас был очень хороший концерт.

Алексей Ворсоба: - Мы могли бы сделать программу для провинции, но она была бы посвящена уже другой теме. Горожане - это рефлексирующая публика.

- Вы соглашаетесь играть на корпоративных мероприятиях, где неподготовленная публика будет воспринимать вас как фон?

Алексей Ванчук: - Мы не гнушаемся работать там, где собралась богатая публика: нам нужно зарабатывать деньги, хотя бы на репетиции - это как минимум $150. А у публики понимающей порой в кошельке лишь дыра.

Сергей Кравченко: - Между понимающей, но неплатежеспособной и непонимающей, но обеспеченной публикой, оказывается, большая пропасть, которая характеризует всю белорусскую клубную культуру: клубов слишком мало, чтобы каждый мог подобрать себе любимое заведение по вкусу и по карману. А подход к организации мероприятий таков: клубы рассчитывают видеть своей публикой студентов, для которых драйв и дешевое пиво важнее дорогого оформления и изысканного меню, либо ориентируются на богатеев, которым можно показывать что угодно, лишь бы они впоследствии могли похвастаться, что видели такого-то исполнителя или позавчера слышали такую-то группу.

Алексей Ворсоба: - И потом, то, что мы делаем, завуалировано под достаточно понятную музыку. Я бы не сказал, что она может нравиться лишь единицам. А то, что мы делаем на сцене, просто красиво: сидят молодые парни с музыкальными инструментами, улыбаются. Нас недавно пригласили сниматься в рекламном ролике какой-то косметики именно поэтому. Я спросил: *«Нам нужно музыку написать?» «Нет, что вы, не надо! Просто побыть в кадре»*. Мы не согласились.

- Почему же, если ваш проект нацелен на получение денег в том числе?

Алексей Ворсоба: - Не любой ценой.

- А где та черта, которую вы не переступаете?

Алексей Ванчук: - Есть две планки - творческая и финансовая. Если нам предлагают интереснейший проект, оговариваясь при этом, что гонорар будет копеечным, мы будем в нем участвовать, несмотря на небольшое вознаграждение, потому что это интересно. Если же денег много, но идейная планка ниже плинтуса, то все зависит от того, сколько денег нам предлагают.

Сергей Кравченко: - В рекламе колбасы или косметики (да простят меня производители этих товаров!) творческой планки просто нет. Не обязательно быть музыкантом, чтобы сниматься в такой рекламе. Можно взять человека с улицы.

Алексей Ванчук: - А в будущем наше участие в рекламном ролике могут припомнить. Если с нами будут заключать большие контракты на порядочные суммы и в то же время в телеэфире будет транслироваться ролик с нашим участием, в конечном итоге нам придется либо изымать ролик из проката и платить неустойку, либо расторгать контракт. Мы думаем наперед! Нам подобные проблемы не нужны.

Радости жизни

●своими глазами



Дмитрий Брушко

НЕ МЫШЬ ПОД ВЕНИКОМ

«Раздевшись, наши люди чувствуют себя крутыми»

Здесь можно обо всем позабыть и все вспомнить. Некоторые ценители готовы сравнить степень переживаемых ощущений разве что с сексуальным наслаждением, а женщины, влажно смотря куда-то вдаль, называют мужчин, знающих толк в этом деле, совершенно особыми. Здесь дегустируют, обсуждают достоинства и недостатки субстанции, которая для непосвященных является просто паром, а для знатоков - по своей сложности создания - едва ли не произведением искусства. У них нет слов, чтобы обозначить всю глубину и масштабность *«одного из достижений цивилизации»*. Баня, говорят они, это баня.

Марина ГУЛЯЕВА

«Мы *там моемся»*, - страдая от недостатка достойных эпитетов, характеризующих таинство ритуала, объяснял преимущества бани перед ванной герой известного советского фильма. Подчеркнем, общественной бани, поскольку других в те годы не было. И потому, в сущности, он был прав - в общественной бане можно было как-то помыться, а летать *«под крылом самолета»* - это уж как кому удавалось. Предназначение общественной бани, с точки зрения официального толкования данных бытовых услуг, было лишено всяких изысков - *«санитарно-гигиеническая функция»*. Собственно, как и сегодня, о чем не без гордости говорят заведующие госбанями: мы, мол, в отличие от частников народ моем, а те развлекают «непонятный элемент». Но при всей условности этих формулировок надо сказать, что и тем, и другим не просто - как мыть, так и развлекать.

В столице 15 общественных бань и более 100 частных. Владельцы частных уверенно говорят, что этот сегмент активно развивается, год от года количество частных бань и саун растет. Перемены в общественном секторе начались с официального похода в баню президента. До этого времени бани не строились более 15 лет, последняя была построена в 1985г. В 2001г. Александр Лукашенко открыл в микрорайоне Малиновка новый оздоровительный центр. Предполагается, что такие комплексы, или хотя бы бани, должны появиться и в других районах столицы, потому как, например, в Уручье и Сухарево нет ни одной общественной бани. Где-то государственные бани строятся, ремонтируются, но, как полагают специалисты предприятия «Городские бани», проекты новых бань практически ничем не отличаются от стандартных советских бань со скудным комплексом услуг: шкафчик, тазик, душик... *«Нельзя относиться к бане примитивно, просто как к помывке, это же достижение цивилизации!»* Но это «достижение» сегодня стоит немалых средств. Скажем, парная на пять человек обойдется не меньше чем в 6 тыс. евро. В очень приличные деньги выльется самый маленький бассейн, который сегодня уже не может быть просто бассейном - лишь *«сложной системой притока и оттока воды»*.

И все же общественные бани *«хорошеют»*, говорит заведующая одной из городских бань. В этом «хорошеют» - вся суть ее отношения к бане, как к чему-то одушевленному. Она говорит об этом сама, если *«мальчики»*, как Раиса Ивановна называет мужчин-посетителей бани, вдруг выражают недовольство чем-либо. *«Мальчики! Бане, как и любимой женщине, нужно все прощать»*. «Мальчики», сраженные этим железным аргументом, целуют ручку Раисе Ивановне и приходят снова.

Она убеждена, что бани не исчезнут никогда. И не только потому, что это безусловный источник здоровья и удовольствия, но и потому, что *«баня нас всех объединяет»*.

Она проработала в бане всю жизнь - было время, когда она стыдилась признаваться, где работает. Она не скрывает своей брезгливости к тем советским баням, и как человек, способный оценить это удовольствие, и как руководитель, знающий, как непросто было в тех условиях *«стараться, чтобы людям было хорошо»*.

Но в отличие от тех времен общественная баня с ее как будто дешевым набором услуг становится недешевым удовольствием. Цена билета в городскую баню - в пределах Br2-4 тыс. Кстати, при всех традиционных разговорах на тему чересчур сладкой жизни частных бань можно проанализировать цены и убедиться, что разница с госбаней невелика: в среднем один час в негосударственной сауне для восьми человек обойдется примерно в Br40 тыс.

> Заведующая одной из городских бань Раиса Ивановна убеждена, что бани не исчезнут никогда. И не только потому, что это безусловный источник здоровья и удовольствия, но и потому, что *«баня нас всех объединяет»*

Частные и государственные банщики одинаково выделяют две категории людей, посещающих баню. Первая - люди, знающие в бане толк. Для них баня - своего рода клуб, поход в который невозможно сравнить ни с каким другим развлечением, серьезно претендующим на звание интеллектуального. Баня - это баня, и все тут.

Вторые воспринимают баню исключительно как развлечение, где, в т.ч. и парятся. Весьма распространенное явление - компания приходит в баню, раздевается, заворачивается в простыни, и на этом баня заканчивается.

Владелец одной из частных столичных бань намерен открыть еще одно заведение с максимальным количеством оздоровительных услуг, но без телевизора, караоке или музыкального центра: *«Не пойму нашего человека. Почему наши люди считают, что, заплатив деньги за определенный набор услуг, в бане они могут все - украсть тапочки, пульты дистанционного управления, музыкальный центр, разбить посуду и тебя же обвинить, если ты попытаешься предъявить претензии»*. А самая скандальная категория посетителей - нетрезвые женщины, с которыми договориться очень трудно. Впрочем, и с мужчинами бывает непросто. Оборотная сторона банного равенства - *«раздевшись, наши люди чувствуют себя невероятно крутыми!»*

●наша музыка

ШОУ-БИЗ НАКОНЕЦ РАССЧИТАЕТСЯ

на первый-второй

Чтобы доказать, что какое-то явление существует, его необходимо каталогизировать. Именно поэтому чудо появления в Беларуси шоу-бизнеса потребовало фиксации достижений отечественных артистов.

Татьяна ЗАМИРОВСКАЯ



Адам Старпович и Александр Шлык поощрят белорусских музыкантов дипломами по результатам продаж CD. Но сами продажи останутся коммерческой тайной

Вначале февраля стараниями Адама Старповича и Александра Шлыка бизнес-показатели превратятся в шоу: самым продаваемым белорусским звездам торжественно вручат награды «Мистерия звука - 2005».

Каждый год у нас кого-нибудь чем-нибудь награждают. Однако единой объективной системы поощрения белорусских музыкантов ранее не существовало. «Рок-коронация» фиксировала творческую работу рок- и фолк-исполнителей, не учитывая прочих стилей. Голосование проводилось среди музыкантов, журналистов и всевозможных общественно-музыкальных деятелей (которых в сумме всякий раз редко набиралось больше нескольких десятков). Такие награды, как «Телепортация» и «Золотое Ухо» основывались на ненадежной методике спонтанного опроса аудитории, что подразумевало возможный «эффект флэш-моба». «Мистерия звука» же решила отталкиваться от самых демократичных, но от этого не менее объективных показателей - результатов продаж дисков и кассет в сети одноименных магазинов.

В прошлом номере «БелГазета» публиковала неофициальные данные продаж в «Мистерии», согласно опросу продавцов одного из магазинов. Теперь же «Мистерия» сама решила подвести официальные итоги и объявить, какие белорусские артисты пользуются истинной народной любовью - такой, когда народ не только улыбается радиоточке, но еще и идет в магазин, чтобы отдать кровно заработанные за компакт-диск.

По словам продюсеров музыкальных наград, раскрывавших свои замыслы на пресс-конференции, *«самый главный вопрос - это вообще как-то подсчитать, как сейчас продаются белорусские музыканты. Естественно, самая объективная информация будет у тех, кто продает чище и больше»*. Поэтому и «Мистерия звука»: они пиратскими дисками не торгуют.

На удивленный вопрос журналистов о том, неужели в нашей стране «пиратят» и диски белорусских исполнителей, Старпович радостно ответил, что своими собственными глазами лицезрел пиратский диск *Personal Depeche*: *«Там было все, как положено: диск с наклейкой, отксерокопированный вкладыш с обложкой вставлен в коробочку...»* Никаких других пиратских дисков белорусских исполнителей никто не видел.

Смущение вызвал и факт подсчета продаж за весь 2005г.: больше шансов у тех артистов, которые выпустили диски раньше конкурентов. На Западе при подобных подсчетах чаще всего учитываются результаты продаж в первую неделю или первый месяц.

«Что ж, никто не совершенен», - развеселился Старпович. - *Получается, что группы, чьи альбомы вышли в ноябре-декабре, с наградами пролетают!»* Шлык тут же деликатно поправил товарища, обещав, что эти группы получат шанс выиграть в будущем году, если их диски будут продаваться хорошо. Насчет того, станет ли награждение ежегодным, никто ничего однозначного не сказал.

Судя по игривому настроению продюсеров (*«До статуэток мы еще не доросли. Мы люди скромные: призами будут... очень красивые дипломы!»*), церемония будет проводиться не только для восстановления вековой справедливости, но и просто так - чтобы народ потусовался.

К сожалению, точных цифр продаж мы и на этот раз не узнаем: *«Кто ж вам такую информацию скажет? Нехорошо лезть в чужой карман!»*. *«Надо взять с собой кого-нибудь из налоговой и ходить в каждый магазин, вот и узнали бы точные цифры продаж»*, - нехорошо пошутил кто-то из журналистов. Однако известно, что если диск продался в количестве хотя бы тысячи экземпляров, *«проект уже можно считать успешным»*. Все подсчитано, однако сами подсчеты - тайна за семью печатями. Мы сможем узнать разве что имена артистов, которым 3 февраля вручат награды в девяти номинациях (как форматных - «альбом», «сингл», «сборник», так и стилистических - «поп», «рок», «шансон», «альтернатива», «фолк» и др.). Будут и специальные призы (судя по всему, для тех, чьи цифры оказались недостаточно впечатляющими). Обещают, что проигравших не будет: в каждой номинации по три претендента, которые после «оповещения» разделятся на первое, второе и третье места. Известно, что среди номинантов будут *Atlantica*, Алексей Хлестов, «*J_*Морс», «Тяни-Толкай», Алеся, «Новый Иерусалим», ТТ-34, «Нестандартный Вариант», Виктор Калина и др.

●кино

КИНО КАК ПРЕДЧУВСТВИЕ

«Нельзя ждать шедевров, снимая с перерывом в 10 лет»

Он огорошил прямолинейностью: *«Если страна производит два-три фильма в год, хорошими будут лишь титры первого фильма»*. Потом удивил: *«Именно документальные фильмы обеспечивают Беларуси возможность называться страной, где выпускается кино»*. Несколько лет назад в беседе с корреспондентом «БелГазеты» режиссер-документалист Виктор АСЛЮК мечтательно говорил о том, как он наконец снимет художественный фильм. Сегодня он монтирует свой первый игровой фильм «Ой, летели гуси...» И приходит к мысли о преимуществах документального кино.

Об особенностях современного кинематографического процесса с режиссером беседовала корреспондент «БелГазеты» Татьяна Карюхина.



Виктор Аслюк убежден, что документальное кино еще способно сделать Беларусь мировой кинодержавой

- Вы долго шли к игровому кино. Теперь испытываете чувство удовлетворения?

- Нет, и порой мне кажется, что даже близко больше не подойду к игровому кино! К сожалению, это случается чаще, чем необходимо. Лишь пару раз я был доволен собой.

- В чем проблема?

- Проблемы обычные, ученические: это другое кино. Не всегда помогает опыт. Я скован обстоятельствами. Очень трудно опять стать учеником, когда за спиной 15 лет работы в кино.

- Профессионалы игрового кино оценили вашу работу?

- Пока нечего оценивать. Да и оценить меня более критично, чем я сам, никто не сможет.

- Вы так же критично относитесь к работе коллег? Как вы оцениваете то, что было создано за последний год на «Беларусьфильме»?

- А я, представьте, не видел ни одного фильма: как-то не получилось.

- Но вы знаете, какие темы востребованы. Как вы объясните обилие военных сюжетов? Вас не гнетет слава «Партизанфильма»?

- Есть закономерность в том, что в последние годы мы стали так плотно заниматься военной темой. Наверное, это неспроста: сама жизнь загоняла нас в эти рамки. Возможно, одна из причин заключается в том, что в военной теме человек показан в критической ситуации (в жизни мы стараемся обходить эти критические ситуации, хотя их не меньше, чем на войне). А может, причина в том, что военная тема до конца не раскрыта. Я почти уверен, что для студии было бы выходом снимать настоящие фильмы, взяв за основу настоящую литературу о войне - произведения Быкова, Адамовича, которые не экранизированы или плохо экранизированы. Но нужно честно вернуться к этой теме.

Почему многие стали снимать фильмы о войне? Не потому, что замаячила дата - 60 лет Победы. Появилась возможность сделать это по-другому. Например, очень хорошая лента «Свои» Месхиева - совсем другая война. Или плохой фильм «Звезда». Его невозможно сравнивать даже с лентами, снятыми в 50-е гг. Я помню реакцию зала на фестивале в Карловых Варах: как раз в тех местах, где авторам хотелось, чтобы люди переживали, плакали, стоял истерический хохот. Потому что создатели «Звезды» показывали войну так, как ее снимали в 70-е гг. Только еще с какой-то американщиной...

Хотят этого сотрудники киностудии или нет, но это наше родовое пятно: «Беларусьфильм» будет подниматься на военных фильмах. Только это должно быть сказано, не скрывая проблем. Возможно, это будет не так интересно и своевременно, но есть необходимость возвращения к этому.

- Обыватель считает карьерным ростом переход из документального кино в игровое...

- Обыватель порой даже не подозревает о существовании документального кино. Он думает, что документальное кино - это то, что он видит по телевизору.

Хотя документальное кино сегодня находится в лучшем положении, чем игровое: снимается множество фильмов, есть возможности их показа. А развитие современной техники привело к тому, что документальное кино стало более художественным, что ли...

- И белорусское документальное кино переживает лучшие времена, нежели художественное?

- Документальное кино сегодня имеет больше шансов быть снятым на современном уровне: смета белорусского документального фильма в принципе позволяет снять конкурентоспособную продукцию. Только для этого нужно снимать ленты не к каким-то знаковым датам, а показывать жизнь. И тогда это кино можно продавать.

А Беларусь может только благодаря документальным фильмам существовать как страна, где выпускается кино. Ведь нельзя же считать кинодержавой государство, в котором выпускается два, максимум пять игровых фильмов в год. Но благодаря тому, что можно запустить 30-40 короткометражных (и документальных, и игровых) лент, из которых четыре-пять будут показываться на международных площадках, мы говорим о том, что у нас есть кинематограф.

Но этого мало. Документальное, вообще короткометражное кино должно развиваться. Иранское кино держится только на том, что в Иране в год снимается около 700 картин на всех носителях: видео-, кинопленке.

- Сколько фильмов могла бы производить белорусская киностудия, если бы по иранскому принципу занялась производством короткого метра?

- А для этого нужно иметь другую политику: считать, во сколько это обойдется, думать над тем, сможет ли студия обслуживать многочисленные съемочные группы. И проблемы будут заключаться не столько в том, как деньги распределить, а в том, что кино требует специалистов: режиссеров, операторов и т.п. Сколько, например, в Иране режиссеров, операторов, если они снимают даже не 70, а 700 картин? Там идут работать в кино, а у нас - нет. А ведь самое главное - приход людей: странных, неудачливых, забавных, талантливых. Нужен естественный отбор. Чтобы кино снималось разное и много, пусть даже плохого.

- А чем много плохих картин лучше, чем две-три хорошие?

- Из 100% фильмов только 2-3% - хорошие. С вашим подходом хорошими у нас будут только титры первого фильма. Количество рождает качество: вы снимете пять, пусть десять фильмов, но научитесь в конце концов. Это касается любой профессии: если нет конкуренции, если нет спора - ничего нет. Нельзя ждать шедевров, если фильмов мало, если они снимаются с перерывом в 10 лет.

- Какие из последних лент, снятых на киностудии, вы считаете достойными?

- Если мне что и вспоминается, так это последняя сцена «В августе 44-го». Больше ничего. И это тоже объясняется нехваткой денег и кадров. Мы можем надеяться на появление нового национального проекта, но тогда он должен базироваться на хорошей литературной основе. У него должен быть хороший бюджет - не в $1 млн. Я видел фрагменты из «Анастасии Слуцкой», это дешево снято. И это должно быть что-то свое: своя мистика, своеобразие, национальный характер, ментальность.

Почему мы не снимаем сериалы? Почему телевидение не является заказчиком игровых фильмов? В Польше даже в 1995г., не самое лучшее для польского кинематографа время, ТВ финансировало 20 игровых фильмов. Наше телевидение игровое кино вообще не снимает. И документальное кино оно тоже не делает. Оно превратилось в систему показа сериалов и новостей. А если бы киностудия и телевидение работали вместе, возможно, в кино потянулись бы молодые специалисты. Ведь пройдет еще 5 лет, и никого не останется. Не могут вечно кино делать только старые мастера. Молодежь надо учить.





Тет-а-тет

с Кириллом **ЖИВОЛОВИЧЕМ**



Александр ХАЦКЕВИЧ: «Я ХОЧУ ПОСТОЯННО ВЫИГРЫВАТЬ»

Один из лучших белорусских футболистов последнего десятилетия Александр Хацкевич *«от игры в хоккей за президентскую команду не отказался бы, но только в каком-нибудь тренировочном матче»*. Признается, что сильно подвержен футбольным эмоциям: *«В жизни я не вспыльчивый, но на поле у меня нет друзей. Сегодня могу с вами спокойно беседовать, а завтра мы выйдем играть друг против друга - могу так вставить! И не подойду даже извиниться. А после игры будет все нормально. Просто я хочу постоянно выигрывать»*.

Топ-тест

На прошлой неделе Александр Хацкевич потратил *«примерно $100»*.

Лучшей покупкой стал *«диск с записью игр КВН за последний год»*.

Больше всего впечатлили *«неожиданные крещенские морозы»*.

Всю неделю он *«не переставал удивляться самому себе»*.

Ожиданием недели стал *«выход из долгого отпуска»*.

Прогнозы от Александра Хацкевича

Президентские выборы в нашей стране пройдут хорошо, но выбора все равно не будет. На чемпионате мира по футболу за титул чемпиона поспорят Бразилия и Аргентина, но преподнесет сюрприз сборная Украины, выйдя в четвертьфинал. Наши южные соседи продолжат движение на политическое объединение с Западом, а не с Россией. С приходом нового тренера в сборную Беларуси кардинально ничего не изменится. Если начнут вкладывать средства в детский футбол, то лет через 5-10 мы подберемся ближе к финальным стадиям ЧЕ и ЧМ.

...Спастись от нагрянувших морозов не удалось ни в турбосолярии, ни в пивной. Пришлось подвергнуть остывающий организм физическим нагрузкам в спортзале. Неподалеку нужную температуру тела поддерживал и Александр Хацкевич вместе со своими партнерами по команде. В нынешнем сезоне он будет выступать за свой новый старый клуб - минское «Динамо».

О Минске и Киеве

«Когда я уезжал в Киев, думал, что все равно в будущем буду жить в Минске. А прожив там 9 лет, я уже не предполагал, что вернусь обратно», - удивляется метаморфозам судьбы Александр. - *Но так распорядилась жизнь - я вернулся. Хотя в плане житейском меня больше привлекает Киев, и в ближайшее время моя семья будет жить там»*. Украинская столица любима футболистом не меньше родного города: *«Центр Минска красивый, чистый и аккуратный, но здесь все из прошлого века. Мои знакомые после поездки в Минск говорят, что попали лет на 20 назад - в бывший СССР. Даже на постсоветском пространстве есть города, которые очень сильно оторвались в плане развития городской инфраструктуры. Паниковский как-то сказал: «Вы поезжайте в Киев и спросите». Сейчас не нужно спрашивать, вы просто поезжайте в Киев»*.

Не все его молодые партнеры по команде догадываются, что *«в плане развития футбольной инфраструктуры Беларусь очень отстала даже по сравнению с Украиной, не говоря уже о западных странах. Если будет желание у руководства государства что-то изменить, можно и базу для национальной сборной выстроить, и развивать детско-юношеский футбол, с которого все начинается. На Украине это развито очень сильно, недаром они на чемпионат мира попали»*.

О клубе и сборной

Наверняка в столичном клубе Хацкевичу будет отведена особая роль, но он старается не загадывать: *«Прошлый год у меня практически полностью выпал. Сильно соскучился по футболу. Другие варианты были и есть. Но тренер минского «Динамо» заинтересован в моих услугах, с президентом клуба я в очень хороших отношениях. Есть доверие и взаимопонимание, а для меня это самое важное»*.

На вопрос о зарплатах в белорусском и украинском клубах Александр неожиданно рассмеялся, но сразу же пояснил: *«Финансовая сторона была не главной, мне нужно почувствовать уверенность в своих силах»*.

Без особого энтузиазма Хацкевич заговорил о сборной: *«Этой сборной еще не существует, пока нет главного тренера. Нет никаких предположений по поводу кандидатуры тренера даже у ребят, которые лет 9-10 поиграли за сборную. Есть федерация, которая отвечает за главного тренера, а дело футболистов - выполнять требования нового наставника. Большого желания играть при предыдущем тренере не возникало ни у меня, ни у моего поколения. Я проработал с ним только одну игру и понял: меня просто использовали. То же самое можно сказать и об Андрее Островском - нами просто затыкали дыры в отдельных матчах. Бывший главный тренер не видел в нас людей, способных принести пользу команде»*.

О кино и бизнесе

Со своей супругой он познакомился, будучи уже игроком юношеской сборной СССР, и познакомился не очень оригинально - в кино. С тех пор сохранилось особое отношение к кинематографу: *«С удовольствием слежу за новинками кино. Много сейчас говорят о «Мастере и Маргарите» и «Дневном дозоре», но я еще не смотрел: времени не было. В Минске даже кинотеатры от киевских отличаются. У них современные кинотеатры с космическими стульями, смотришь и получаешь удовольствие. Сходив у нас на фильм «9-я рота», я чуть до конца досидел. Желания идти повторно в этот кинотеатр у меня нет»*.

Были у него попытки начать свое дело, но не заладилось: *«Из меня бизнесмен... Это же не просто так: захотел вложить деньги, что-то открыл и - дайте мне дивиденды! Есть нюансы, в них нужно разбираться. Если бы была у меня предпринимательская жилка, бизнес бы уже существовал. Каждый должен заниматься своим делом. Я вот в политике не силен, потому в нее не лезу и не собираюсь лезть. Каждому - свое. Точно так же, если человек разбирается в политике, он не должен лезть в другие вопросы.»*

О воспитании и друге

Футболистом Хацкевич мог и не стать, если бы не отцовская строгость: *«Детство было небогатое, все тогда жили примерно одинаково. Случилось все зимой. Хотелось ведь и в хоккей поиграть. Купить мне коньки родители не могли, пришлось бросить футбол и записаться в хоккейную школу, потому что там всю амуницию выдавали. Но мой отец взял ремень и доказал, что футбол более перспективен»*. Александр улыбнулся и вспомнил о своих детях: *«Я не так строг, но тоже очень много требую от старшего сына. Он пока мучает большой теннис, у него не все еще получается, но есть желание. Пусть пробует, я ему в этом пока помогаю, а в будущем все зависит от него самого»*.

Наблюдая за тренирующимся Хацкевичем, невольно ищешь где-то поблизости Валентина Белькевича, с которым они идут рядом по жизни уже 25 лет: *«Я с Валиком знаком в два раза больше, чем со своей женой. Одна из частичек сердца принадлежит другу»*.

С лица Хацкевича впервые за все время разговора куда-то исчезла неизменная улыбка: *«Белькевич отказался от выступлений за сборную, потому что в киевском «Динамо» очень жесткий график, а о моем отказе играть за сборную никто не говорил. Хотя со стороны руководства федерации и тренера сборной как-то некрасиво получилось: были люди - про них забыли. Но это тоже часть истории белорусского футбола, в которую мы немалую лепту внесли. Осадок неприятный остался. А я бы хотел доказать своей игрой право выступать за сборную»*.




ш

Ресторанные хроники

с Ольгой **МИКШЕЙ**
и Ириной **РАБЕЦКОЙ**



ЧТО ЕСТЬ В МИНСКЕ

Самая огорчительная из примет ресторанной жизни Минска - вторичность. Большинство открывшихся в последнее время заведений, видимо, рассчитывают на некоего усредненного потребителя, предлагая банальные решения как в подборе блюд, так и в дизайне интерьера. По правде говоря, в этом есть сермяжная правда: многие из наших соотечественников приходят в ресторан с намерением плотно поесть (национальный хит - привычный стейк с картошкой) и пока не готовы к гастрономическим экспериментам. А любимые всеми рестораторами теплые «банкетные» компании после повышения градуса веселья не задумываются о концептуальности оформления окружающего пространства...

Впрочем, кафе, рестораны и бары можно структурировать и по чисто утилитарным признакам: например, по степени близости к месту работы либо удаленности от мест вечерних народных гуляний (последнее обеспечивает тишину и покой в процессе принятия пищи и задушевных разговоров). А мы, как уже заметили постоянные читатели «Ресторанных хроник», наперекор всем пессимистам и снобам, всегда найдем в предмете исследования что-то милое и полезное.

Недавно мы обнаружили в паре кварталов от офиса, на пересечении малолюдных ул.Революционной и Комсомольской свежеоткрывшееся заведение первой наценочной категории с интригующим названием «Кальян-бар». Как оказалось, кальянами там пока не пахнет: в джентльменском наборе меню они не указаны, лишь нарисованы на стенах вблизи пары низких диванчиков с мягкими подушками. Мы, признаться, опасались, что при таком названии здесь все в дыму, ан нет - администрация все еще в поиске поставщика достойного табака для восточных аппаратов. Интерьер пока тоже далек от восточной экзотичности: пожалуй, наиболее подходящее для его характеристики слово - «евроремонт». Незатейливого уюта добавляют по-домашнему узорчатые скатерти и надежные, со знакомым силуэтом, стулья крупнейшего отечественного мебелепроизводителя. Есть и отдельный кабинет для «теплых» компаний.

«Тонкого Востока» не много и в меню - так, по парочке блюд в каждом разделе. Арабский акцент - у салатов **«Хабиби»** с авокадо, птичьим филе, кальмаром и зеленью (Br12,8 тыс.) и **«Хабибти»** с помидорами, сырокопченой колбасой, кукурузой, перцем и маслинами (Br5,6 тыс.). Имеется интернациональный вариант - широко известный **греческий салат** (Br6,7), а также загадочная 200-граммовая композиция из пекинки, креветок, яиц, крабовых палочек и майонеза **«Бамболейо»** (Br7,2тыс.).

Не желающий отрываться от корней соотечественник имеет право заказать **«Закуску под водочку»** - традиционный набор из сельди, картофеля, маринованных огурцов и лука (Br5,9 тыс.)

Горячие закуски интернациональны. Наиболее интересные - **жульен из креветок** (Br 13,4 тыс.), **шампиньоны в хрустящей корочке** (Br 12,6 тыс.), а также мясная и овощная **фритаты** (омлеты) стоимостью около Br6 тыс. Обязательные **драники** представлены вариантами **с семгой** (Br8,7 тыс.) и **балыком осетра** (Br 17,1 тыс.)

Большее количество сюрпризов ждет гостя «Кальян-бара» в разделе горячих блюд. **«Сейвгилим»** (Br 14 тыс.), куриные крылышки **«Жаванех»** (Br 11,7 тыс.), нежное филе птицы в миндальной корочке **«Гюзель»** (Br 11,9 тыс.) и фаршированная (птичья) **«Ножка Латифы»** (Br 12,9тыс.) - это уже коечто. Наш традиционный *eat-maximum* - **«Пирамида»** из телятины, кукурузы, майонеза и чеснока стоимостью Br27,5 тыс. Далее следует **филе семги, фаршированное шпинатом** (Br25,1 тыс.). И, конечно же, столь любимая белорусами **свинина - запеченная с овощами и грибами** (Br 18,4 тыс.), а также **с черносливом и орехами** (Br 17,7 тыс.)

К вышеперечисленному можно подобрать дополнительные компоненты (маслины, оливки, аджику, соусы и др.), а также гарниры - от картофеля фри и жареной капусты (Br4 и Br3,4 тыс.) до баклажанов с помидорами (Br7,6 тыс.) и **«Батато»** - тушеных в горшочке с чесноком и сметаной ароматных картофельных долек (Br4,7 тыс.).

В разделе десертов - прекрасное мороженое (Br4-8 тыс.). Хотя, учитывая нынешний холод, больший спрос явно имели бы фламбированные блюда. Но горячий шоколад, несколько видов кофе и другие замеченные в ассортименте заведения напитки вполне способны отогреть усталых и замерзших путников, зачем-то забредших в Верхний город.

P.S. Да, кстати - персонал в «Кальян-баре» исключительно вежливый и профессиональный.

Авторы «Ресторанных хроник» ждут ваших отзывов и рекомендаций по e-mail: *ola@bg.org.by, ira@bg.org.by*

Connect.net

с Ланой **ЛАММЕР**



НЕ НАДО ЛЯ-ЛЯ!

Больше не нужно таскать в музыкальную школу 18-килограммовое тяжкое бремя в виде баяна, пытаться нарисовать скрипичный ключ или угадать по первым пяти нотам какую-нибудь «фугу ля-минор»! Медведя, наступившего в детстве на ухо, - на пельмени, преподавателей консерватории - на концерт Солодухи! Теперь музыку можно просто любить. Не дай умереть в себе Моцарту!

Стоянка. *http://www.buckle.com/text/content/games/2003fall_drum_set/drums.html*

Подробнее. Виртуальная барабанная установка. Из-за непродуманности программы барабанить придется одной рукой. К тому же, по мышке. Чтобы не попасть в формируемый соседями черный список «запрещенных барабанщиков», разучивать синкопы рекомендуется в наушниках. Подумаешь, нет чувства ритма, зато хорошо снимает стресс.

Стоянка. *http://www.chordbook.com/guitarchords.php*

Подробнее. Виртуальная гитара: акустическая и электрическая. Точнее, гриф крупным планом, но с тюнером и примочками. Отличная возможность стать Дидюлей (версия вторая, самопальная) и при этом сэкономить на «фэндерах» и «стратокастерах», уберечь пальцы от мозолей, а родителей - от нервных срывов и проверки народной мудрости «*кто сказал, что гитара - не ударный инструмент*». Чтобы стать знаменитым, из предложенных аккордов хватит трех (главное - удачно совместить).

В том же духе. *http://www.montemontgomery.com/learn.htm*

Тоже виртуальная гитара, позволяющая выучить несколько вещей *Monte Montgomery*.

Стоянка. *http://www.ifun.ru/movie770.html*

Подробнее. «Онлайн-делалка музыки» для тех, кто не хочет ограничиваться одним инструментом. В распоряжении человека-оркестра барабаны, басы и синтезатор. Задача - расставить звуки и запустить шарики. На выходе - полная психоделика.

Поклонники *Aphex Twin* оценят.

Стоянка. *http://www.zanorg.com/prodperso/indian.htm*

Подробнее. Набор звуков для любителей Востока в целом и индийского кино в частности. Используя звучание аутентичных инструментов, женский и мужской вокал и симпатичные спецэффекты, можно создать небольшой саундтрек или фон для медитации. Люди без чувства меры рискуют стать непризнанными авторами аритмичной какофонии.

Стоянка. *http://www.starcarlton.com/Flash/ScratchSimulator.htm*

Подробнее. Хроническое отсутствие трех тысяч баксов на специальное оборудование - не повод завязать на карьере диджея. Примитивный скрэтч-симулятор выдерживает любые манипуляции с виртуальным винилом. Его возможностей хватит даже для домашней вечеринки в непонятном стиле и очень тесном кругу.

Музыкантам посерьезнее рекомендуются компьютерные программы (вроде *Virtual DJ* и *MixVibes*) для сведения *mp3* и прочих форматов. Программы умеют составлять, воспроизводить и динамически изменять последовательность треков, накладывать их друг на друга, зацикливать и всячески издеваться. В нагрузку к их понятному и дружественному интерфейсу обычно прилагается внушительное количество эффектов, хороший эквалайзер. К тому же, подобный софт не очень требователен к ресурсам ПК.

В том же духе. *http://dj-zef.narod.ru/Soft.html* - обзор виртуальных программ-синтезаторов в помощь начинающим композиторам. Пусть тебя услышат!

Книги

с Леной **СЕЛЬЧЁНОК**



Оксана РОБСКИ. «ПРО ЛЮБ*OFF/ON*». - М.: «Росмэн», 2006.



С какой страницы читать. Со стр. 11-й: «*Интересно, как выглядит человек, который может купить себе телефон Vertu за шесть тысяч долларов? И может ли этим человеком быть женщина?*»

Рекомендуется девчонкам, мечтающим о ночи в *Palace* и бриллианте на пальчике.

Что, где, когда. Автор одной темы (денег и убивания времени), «рублевская леди» одарила своих поклонников еще одним клоном своего первого романа. Сходство обложек лишь отражает тождественность содержимого. Сюжет вроде меняется, но герои, декорации, проблемы и финалы остаются теми же. Проблема связи по расчету, не дающая покоя автору, грозит набить оскомину даже почитателям Робски. Правда, на этот раз вопрос рассмотрен глазами обоих полов. Мораль «*подыхай, урод, за то, что обманул девичьи ожидания*» и отсутствие при этом даже намека не то что на шквал страстей, но хотя бы на некие внутренние переживания порождают ощущение пустых страниц, зачем-то занятых разговорами и перемещениями в пространстве. Единственная живая нотка - порыв не отказываться от недоразвитого ребенка. Но и он не претворен героями в жизнь.

Место на полке. Между глянцевыми журналами и предыдущими романами-близнецами рублевской Жорж Санд.

Артемий ТРОИЦКИЙ. «Я введу вас в мир Поп...» - М.: «Время», 2006.



С какой страницы читать. Со стр.118-й: «*Политическая ситуация тоже внушает циничный оптимизм: реставрация совковых порядков и цензурный режим... могут воссоздать то поле напряга, которое вдохновило российскую оппозиционную музыку 70-х-80-х*»...

Рекомендуется студентам, тусовщикам, музыкальным фанатам, критикам, продюсерам, исполнителям.

Что, где, когда. Книга с двусмысленным названием, свидетельствующем о глубине изучения вопроса, - наглядный пример того, как дважды снять *PR*-пенку с одного и того же события: провести мастер-класс на журфаке МГУ, натаскав туда коллег (в роли наглядных пособий Артур Гаспарян, Сергей Гурьев, Максим Семеляк, в гостях - Иван Шаповалов, Игорь Тонких и др.) и почитателей, позволить кому-либо из них (например, Илье Стечкину) старательно зафиксировать полет мысли АКТ и реплики благодарных слушателей, а после благосклонно разрешить публикацию якобы не отредактированного (местами воспроизведенного по конспекту) текста с претензией на откровение. Результат: формат - газетный, лексика - абсолютно свободная, жанр - интервью. История музыки XX в., «*жизненный опыт профессионалов*», много откровенного трёпа и ценных мыслей, проникнутых презрением к отечественной музыкальной культуре: «*Максимум, что можно сделать на телевидении, это написать какие-то подводки для эмтивишных хрюшек и степашек*».

Место на полке. Между музобзорами СМИ и студенческими конспектами.

Александр ЗИНОВЬЕВ. «Исповедь отщепенца». - М.: «Вагриус», 2005.



С какой страницы читать. Со стр. 11-й: «*Я не хочу изображать себя в качестве доброй жертвы злых людей и плохих обстоятельств. Наоборот, я готов признать себя негативным явлением в породившем меня позитивном социальном окружении. Я готов признать нормальным мое социальное окружение, а себя - отклонением от нормы*».

Рекомендуется бывшим диссидентам, сочувствовавшим, всем, кто знает автора чуть больше, чем как однофамильца «врага народа».

Что, где, когда. Прорвавший в 1978г. ясное небо совка своими «Зияющими высотами» и выдворенный из страны сатирик, философ, логик, социолог впервые выпустил свою исповедь в России в двух частях, пусть и неполных. Благодаря широте и глубине, объективности политических, культурологических, социальных и исторических комментариев, переплетающихся с нитями собственной биографии, эта история одной души больше похожа на историю целой страны, целого мира, сумевшего выжить под железным сапогом и отразившегося в одном человеке, который «*сам себе государство*», как истинный философ, персона нон грата в любой системе: «*Вся моя жизнь была протестом, доведенным до состояния бунта*»... Но нет ни мести, ни обиды, ни оплеух вдогонку - в отличие от ностальгически-просоветских книг Зиновьева последних лет... Образ автора - печального, тихого интеллигента 50-70-х, рожденного быть дистанцированно «против», располагает к себе не только искренностью, но и незаурядным интеллектом и чистоплотностью.

Место на полке. Среди других книг Зиновьева, расставленных в хронологическом порядке.

Главные темы номера

«КОМУ НЕ НРАВИТСЯ - ПИНКОМ ПОД ЗАД»

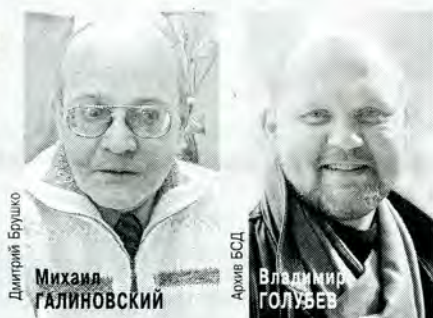


Дмитрий Брушко

Со скромной и благой целью облегчить избирательскую дилемму в сознании сограждан наиболее ответственные представители родины, несмотря на мороз, распахнули рубахи и двери перед народом. Своевременно и без лишнего шума на прошлой неделе начала работу общественная приемная инициативной группы по выдвижению кандидатом в президенты Александра Лукашенко. *«Люди обращаются в общественную приемную с абсолютно разными вопросами,* - рассказал начальник пресс-группы избирательного штаба Александра Григорьевича Дмитрий Костин. - *Начиная с того, где поставить подпись за президента, и заканчивая чисто житейскими просьбами что-то сделать, отремонтировать. Реагируем по мере возможностей, держим на связи и обращаемся по месту».*

Стр. 8

КОГДА ГРАДУС В МИНУС


Дмитрий Брушко
Михаил ГАЛИНОВСКИЙ
Архив БСД
Владимир ГОЛУБЕВ

Сначала замерзают ноздри, из-за чего начинает сильно чесаться нос, спустя несколько минут на ресницах появляется иней, а лицо начинает болеть, словно только что вас отхлестали по щекам... Байки полярников, кажется, ничто по сравнению с животрепещущими историями, которые рассказывают друг другу белорусы. У каждого есть что сказать: вот уже несколько дней ночные температуры в Беларуси падают ниже 30 градусов по Цельсию, занятия в школах отменены, в столице прямо на перекрестках попадаются брошенные хозяевами автомобили. Неподготовленные к морозам автомобилисты по утрам ездят на общественном транспорте, а по вечерам «согреваются» горячительными напитками и, замерзая на остановках, слагают новые байки.

Стр. 4-5

ШУБА-ДУБА


Дмитрий Брушко

В 25-градусный мороз люди по магазинам не ходят, даже чтобы купить шубу. И правильно делают, потому что в минских магазинах меховой одежды уже действуют сезонные скидки в 10-15%, и, по утверждениям продавцов, ниже цены не станут. В магазинах, где цена шуб начинается от $3 тыс., спонтанных покупок не делают. Как правило, потенциальная покупательница, прежде чем сделать выбор, обойдет несколько торговых точек и посетит рынок. На рынке вещь из крашеного камышового кота обойдется в $500, из кролика - в $250, из кусковой норки - в $550, из каракуля - $700. Конечно, в наших магазинах не выцыганишь сколько-нибудь кратного снижения цены, как бывает в Турции, но и здесь только ленивый не поторгуется с продавцом на $30-50.

Стр. 21

Хроника недели

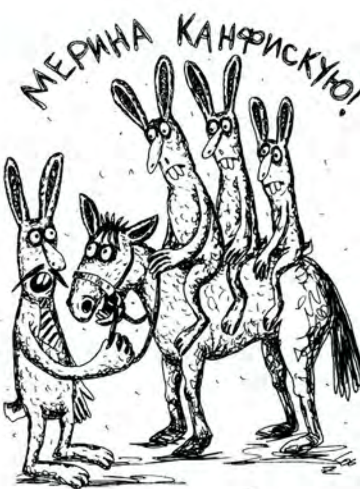
Иностранцы ушли на склад



Будни водителя-перегонщика суровы: пыль уменьшает видимость, после того как отлетел глушитель, шум двигателя мешает слушать музыку, а не самое гладкое покрытие гонит в «шиномонтажку»... А зачем, спрашивается, так страдать, ночевать в автомобиле и срываться со стоянки с первыми лучами солнца, чтобы ехать за горизонт за чьей-то мечтой? Ведь даже иностранцы уже оценили достоинства свободных таможенных складов. Как заявил на прошлой неделе заместитель председателя Государственного таможенного комитета Беларуси Владимир Гошин, белорусские СТС актуальны *«для граждан России, Казахстана и других государств, которые сегодня ездят за автомобилями в Западную Европу»*, т.к. *«им приехать на территорию Беларуси гораздо проще, поскольку не нужно оформлять визу, а самолеты и поезда у нас ходят напрямую»*.

В связи с этим, по мнению Гошина, в Беларуси может быть создан *«еще один, максимум два таких свободных таможенных склада»*. Правда, кроме как от торгового центра «Ждановичи», больше заявок пока не поступало, поскольку после принятия главой государства решения о выравнивании ставок таможенных пошлин на ввозимые в республику автомобили для физических и юридических лиц *«желание создавать эти склады у многих просто пропало в связи с отсутствием необходимости»*.

Расплатись и катись!



Белорусским рекламистам не хватает тем - это очевидно: все лучшие сюжеты о белорусских болотах, исчезающих видах птиц, лесах и лифтах, которые необходимо беречь, и мобильных телефонах, которыми не стоит разбрасываться, уже сняты более удачливыми коллегами. *«Ах, оставьте, у меня творческий кризис!»* - впору заломить руки и зарыдать.

Ну-ну, к чему такие переживания? Вот, пожалуйста, новый сюжет: таксист-нелегал «крадется» на скорости 60 км/ч, высматривая, на ком бы еще заработать, сокрыв налоги от государства. И вот первая жертва. Она садится в салон, интересуется: *«За десятку до Чижовки довезешь?»*, весело болтает о погоде. Но, доехав, предъявляет не десятку, а удостоверение налогового инспектора. *«Заплати налоги и езди спокойно!»* Будет воспринято не хуже чем «Берегите лифт!» И тема актуальная: на прошлой неделе налоговая служба объявила войну таксистам-нелегалам. Замглавы налогового ведомства пообещал «нелегкую жизнь» таксистам, которые занимаются извозом без соответствующей регистрации. По его данным, только за прошлый год к административной ответственности привлечено 510 таксистов-нелегалов, сумма штрафов за незаконный извоз составила Br300 млн., конфисковано 49 автомобилей.

Счет заморожен



«Ледниковый период», да еще такой, что и не снился старине Спилбергу, наступил в Беларуси: даже самый горячий анекдот, который на протяжении трех последних дней пересказывали друг другу столичные жители, и тот о холодах: *«Как жаль, что под Москвой не стоит какой-нибудь заклятый враг: такие морозы пропадают»*. «Пропадают» морозы, правда, не одни, а на пару с банкоматами, 20% которых вышли из строя из-за холодов.

Как сообщает «Интерфакс» со ссылкой на Национальный процессинговый центр, контролирующий работу 806 банкоматов, основной причиной сбоев в работе банкоматов является несоблюдение из-за резкого похолодания температурного режима внутренней стенки устройства. Банкомат может функционировать, если температура внутренней стенки не опускается ниже 10 градусов по шкале Цельсия. Кроме того, *«банкомат может выдавать ошибку из-за замерзания чекового принтера, который расположен близко к передней панели»*, - отмечают специалисты НПЦ.

© БЕЛГАЗЕТА
Рег. свидетельство N317 выдано 31 августа 2005 года
Учредитель и издатель: ООО «БелГазета»

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: ИГОРЬ ВЫСОЦКИЙ

Заместители гл. редактора: Виктор МАРТИНОВИЧ, Константин МИХЕЕВ
Ответственный секретарь: Ирина РАБЕЦКАЯ
Начальник отдела рекламы: Елена КАРНАШЕВСКАЯ, тел./факс: (017) 200-40-50, e-mail:reklama@bg.org.by
Служба распространения: Виктор БОНДАРЕНКО, тел.: 650-69-76

Адрес: 220004, Беларусь, Минск, ул. Кальварийская, 17-а, к. 609.
Тел.:(017) 200-40-50, 203-33-73, 203-26-40, 206-44-62.
E-mail:bg@bg.org.by; editor@bg.org.by. Internet:http://www.belgazeta.by

Отпечатано в типографии «Плутос-Маркет» (Минск, ул.Кульман, 1). Тираж 20020 экз. Цена договорная. Подписано в печать: 21.01.06, 21.25. Выходит 1 раз в неделю, в понедельник. Объем - 8 п.л. Заказ 66